د. عادل صادق

كيف تصبح عظيماً...؟!

الدولية

Bibliotheca Alexandrina
0185261

كيف تصبح عظيمًا

كيف تصبح عظيمًا

دكتور/ عادل صادق

اسم المؤلف : د. عادل صادق

اسم الكتاب : كيف تصبح عظيمًا

الناشــــر : مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع

١٤٤ش طيبة ــ اسبورتنج ــ إسكندرية

ت/ ٥٩٢٢١٧١ ــ ٣٩٢١٢٨٤

موبايل / ٠١٢/٣٢٩٣٦٣٨

رقم الإيداع : ٣٣٧٦ /٢٠٠١

الترقيم الدولى : 977-5902-55-x

تصميم الغلاف : أحمد أمين

الطبعة الأولى : ٢٠٠١

حقوق الطبع والتوزيع محفوظة للناشر

تحذير:

يحذر النشر أو النسخ أو الاقتباس أو التصوير

بأى شكل من الأشكال إلا بإذن وموافقة خطية من الناشر

[الجزء الأول]

كيف تواجه الحياة

(١) معنى الحياة

.. الرحلة تقع بين الميلاد والموت . قد تقصر وقد تطول والأمر مرهون بالمشيئة الإلهية .. متى نولد ومتى نموت . أمر لا خيار لنا فيه . نولد ولا ندري أننا ولدنا . وحتى نفهم يكون قد مضى وقت غير قليل . ثم نفاجأ أننا سنرحل . لابد من الرحيل . لن يبقى أحد. يولد إنسان ويموت إنسان . أجيال تتعاقب . وتاريخ يُسجل والموت هو الشيء الوحيد الذي لا يمكن الرجوع فيه . إذا مات إنسان فهذا معناه أننا لن نراه أبداً لأنه لن يعود . لا يصحو ميت .. أي شئ آخر في الحياة غير الموت يمكن التفاوض حوله . أي لا مستحيل .. أي لا يأس .. يظل هناك أمل . يظل الباب مواربا . تظل الدعوة للمحاولة قائمة .. والمحاولة هي جهد إنساني، عمل، إرادة، خطة، تصميم، فعل مشيئة إنسانية، فالإنسان أيضا يشاء .. وإن شاء حاول واجتهد وأقدم . بالفطرة أو بالخبرة والعلم . وقد يحتاج الأمر إلى شجاعة، جسارة، تحد، فهل ينتصر الإنسان دائما؟ بالقطع لا . بل ينهزم أحيانا. يضعف، يتراجع، يجبن، يمرض . وقد ييأس . وقد يفضل الموت . أي يموت بإرادته، ينتحر، وتطوى الصفحة . ولم يخبر أي إنسان خبره ما بعد الموت وعاد ليحكي لنا عنها . باب القبر هو آخر حدود ما نعرف . ننزله فيه ثم نغلق الباب ونعود أدراجنا للحياة نتصارع ونأكل ونشرب وننام ونمارس الجنس ونعمل ونحب ونكره ونطيب ونقتل . ثم يسقط أحدنا . ونذهب به. ثم نعود . رحلة غريبة . وشاقة أيضا وعلينا أن نعيشها . هذا هو الغرض . إجبار،

وعلينا أن نرضى أي نقبل أن نستمر في الحياة . إذن الاستمرار قرار، إرادة، مسئولية، إما أن نعيش الحياة أو لا نعيش .

.. وطالما أننا قررنا أن نعيش فلابد أن نعيش بالطريقة الصحيحة، وهذا يتطلب أن نفهم لماذا جئنا إلى الحياة ؟ وهل في مقدورنا أن نعيش بالطريقة التي تحقق الهدف من مجيئنا ؟ وإذا لم نفهم فماذا نفعل ؟ هل نستطيع أن نعيش بدون أن نفهم ؟ الحقيقة أن كثيرين يعيشون دون أن يفهموا لماذا جاءوا إلى هذه الحياة . والبعض الآخر يضع مفهوما خاصاً لنفسه ويعيش وفقاً لهذا المفهوم . وأحيانا يتحدد أسلوب البعض في الحياة من خلال المواجهة الحتمية للنهاية وهي الموت . فلأننا سنموت يجب أن نعيش، نعيش لنعيش . الحياة في حد ذاتها هي الغاية ولا يهم ما بعدها . لا يهم أننا سنموت، بل يجب أن ننسى أننا سنموت، يكفي أننا أحياء الآن . أنا حي أنا أعيش . أنا أعيش أنا حي . أنا أموت أنا لا أعيش . وهنا تبدو الحياة ثمينة جدا . فكل ثانية تمضي تنقص من العمر . والزمن لا يتوقف . ولا يمكن الرجوع بالعجلة إلى الوراء . فهل نرفع شعار الحياة للحياة . أم الحياة للموت . أم الحياة والموت . الحقيقة أنه لا يمكن أن ننزع من وعي الإنسان ومن لا وعيه أنه سيموت .. بل ربما الموت هو الذي يجعل لحياته معنى . فأي رحلة مثلما لها بداية لابد أن يكون لها نهاية والموت لابد أن تعقبه حياة أخرى . وإذا لم تكن هناك حياة بعد الموت فحياتنا التي نحياها على وجه الأرض لن يكون لها معنى . إذن يجب ألا ننظر للموت على أنه نهاية الرحلة .. بل هو استراحة .

منطقة وسطى . مرحلة انتقال بين حياتين . حيـــاة الدنيـــا وحيـــاة الآخـــرة. بل الموت ذاته قد يكون حياة ولكن بشكل آخر . أي يكـــــون الإنســـان فـــي حالة وعي بأنه ميت . أي أنه تـــرك نـــهائياً الحيـــاة الدنيـــا وأنـــه يســـتعد بشكل ما للحياة الأخرى أو الحيـــاة الآخـــرة.

.. وإذا كان الإنسان في حالة وعي بأنه ميت فـــــهو ليـــس بميـــت. إنه ميت فقط بلغة ومفهوم ومقـــاييس الحيـــاة الدنيـــا . ولكنـــه يكـــون فـــي حالة أخرى .. ونحن لا نعرف شيئا عن هذه الحالـــــة الأخـــرى . نحـــن لا نعرف إلا حالتنا التي نكـــــون عليـــها ونحـــن نعيـــش الحيـــاة الدنيـــا . أي الجزء الأول من الحدودتة كلها . وهذا الجـــــزء لا قيمـــة لـــه إلا باتصالـــه وتواصله مع الجزء الثاني والثالث أي مع الموت ومـــــع بعـــد المـــوت، يـــا سبحان الله . فالموت هو الذي يعطي للحيـــاة المعنـــى . إذن المـــوت ذاتـــه معنى . وأي معنى قيمـــــة . والقيمـــة الحقيقيـــة للمـــوت يكتســـبها مـــن أن هناك حياة بعد الموت . إذن الثلاثـــــة أجـــزاء أو الثـــلاث حلقـــات متصلـــة بل وملتصقة ببعضها البعـــــض وكـــل منـــها يعطـــي للجزئيـــن الآخريـــن المعنى والقيمة . فلا حياة بلا موت ولا مـــــوت إلا بحيـــاة بعـــد المـــوت . ولا معنى للحيـــــاة بعـــد المـــوت إلا بالحيـــاة الدنيـــا . إذن لا نســـتطيع أن ننظر إلى الحياة كشئ واحد منفصل . الحياة والمـــــوت ومـــا بعـــد المـــوت كل في واحد . شئ واحد . الموت هو امتداد لحياتنـــــا وليـــس نهايـــة لـــــها وكذلك الحياة بعد الموت . إنـــــه متصـــل .. يبـــدأ بـــالميلاد ولا ينتـــهي .. أبدي .. مستمر .. خالد .. ولكن عبر مراحل وفـــي أمـــاكن مختلفـــة .

.. ولولا هذا التصور لما آمن الإنسان بوجـود إلـه واحـد خـالق للحياة والموت وما بعد الموت .. بـل ولـولا هـذا التصـور لمـا عـاش الإنسان على وجه الأرض . لو أن الموت هـو النهايـة لأجـهز الإنسـان على حياته بيديه في اللحظة التي يعي فيـها أن حياتـه سـتنتهي بـالموت الحتمي . إمـا أن يمـوت وإمـا أن يعيـش كـالحيوان فـلا حاجـة لـه للعواطف والضمير .. بل غرائز وتفكير متصـل بـإعلاء الغرائـز .

.. الحمد لله أننا سنموت .. والحمد لله أننـا سـنعيش مـرة ثانيـة بعد الموت .. بذلك نستطيع أن نعيش حياتنا الدنيـا .. فكيـف نعيشـها ؟

(٢) كيف تعيش الحياة ؟

.. هل من الأفضل أن نقول كيف تعيش الحياة أم نقول كيف تواجه الحياة ؟ هل يوجد اختلاف ؟ نعم يوجد اختلاف . فالحيوان والنباتات والإنسان أيضا كلهم يعيشون الحياة . ولكن الإنسان يتميز بشئ آخر وهو أنه يواجه هذه الحياة . والمواجهة تعني الفعل الإرادي.. وتعني أيضا أن الحياة تحتاج إيجابية فلا حياة لإنسان سلبي.. والإيجابية تعني الحركة للأمام والبناء . فالمواجهة لا تعني فقط حل المشاكل التي تواجه الإنسان بل تعني أيجابية الإنسان وهي الإضافة والإبداع والتغيير .. وكلها من نتاج العقل البشري . وإذا كان مخ الحيوان يحتوي على مناطق الإحساس والغرائز فإن مخ الإنسان يحتوي على منطقتين أخريين هما منطقة التفكير الإبداعي وحل المشكلات ومنطقة العاطفة والضمير والمشاعر .

إذن الإنسان تكوين ذو شقين : شق مادي وشق معنوي روحي .. الشق المادي هو الغرائز وشتى الأحاسيس من ألم وبرودة وحرارة وحركة واتزان .. أما الشق المعنوي النفسي الروحي فهو الذي دفع بالإنسان إلى قبول الأمانة وتحملها بعد أن رفضتها السموات والأرض والجبال . إنها أمانة الحياة .. أمانة الفهم والمعنى. أمانة الفعل. خلافة الأرض . أمانة الإضافة والتغيير .. أمانة المواجهة .... ولذا فمن الأفضل أن يكون سؤالنا : كيف نواجه الحياة ؟

(٣) الحياة والألم النفسي

.. ولقد خلقنا الإنسان في كبد .. وهو كبد المواجهة والحيوانات لا تكابد .. والنباتات لا تكابد . إذن الإنسان كتبت عليه المعاناة . والمعاناة جسدية ونفسية .. المعاناة هي التعب والألم .

والألم جسدي ونفسي .. والألم النفسي هو الاكتئاب والقلق والخوف، هو الحسرة والندم وتأنيب الضمير، هو اليأس وفقدان الأمل، هو الإحباط، هو الغيرة والعداوة والكراهية، هو الخجل والتردد والوساوس والشعور بالخزى والعار والرغبة في التوارى . هذه هي ميزات الإنسان . أن يكابد كل هذه الأهوال . لأن له قلبا وعقلا . لأنه تشرف بحمل الأمانة .

.. ووظيفتي كطبيب نفسي أن أعالج الكبد النفسي . أي الألم النفسي .. لقد عايشت من يتألمون نفسيا سنوات طويلة رأيت الإنسان وهو يترنح من المعاناة النفسية، رأيت الإنسان وهو يتمزق من الداخل. رأيت نزيفه الباطني المواكب لدموع عينيه ..

وحاولت أن أفهم .. عرفت سر بعض هذه الآلام . وعرفت علاج بعضها .. وعرفت أن اختفاءها تماما ليس دليل صحة وعافية بل دليل مرض .. وربما يكون أخطر وأذل ألا يتألم الإنسان نفسيا . فالألم النفسي مثلما هو معاناة فهو شرف . دليل حياة . دليل الفعل الإيجابي والمحاولة . الفعل قد يصيب وقد يخيب . والإنسان يتعلم من فشله ومن أخطائه . وتلك ميزة بشرية أخرى، وتلك أحد أوجه الأمانة أن يتعلم الإنسان، أو بالأصح أن يعلم نفسه وأن يصحح الطريق .

وأن ينير لغيره من خبرته وعلمه . ولا علم بدون ألم . ولا معرفة بدون معاناة . وهذا هو مضمون الألم الإنساني . وهذا يتطلب يقظة وانتباها وشوقا وحبا وأملا وصبرا وكبرياء ورضا وضميرا .. والألم النفسي يرتكز على قاعدة أخلاقية هامة اسمها الضمير .

.. وأنت لا تستطيع أن تواجه الحياة بدون ضمير أي بدون أخلاق .. والأخلاق احتياج إنساني أي ليست مفروضة على الإنسان بل هي مثل الماء والهواء والطعام . أنت تحتاج للأخلاق لكي تعيش مع الناس . إذ ظهر الاحتياج للأخلاق حين وجد على الأرض أكثر من إنسان واحد . الأخلاق هي التي تحكم كل أبعاد العلاقة بين إنسان وآخر . وإذا تصورنا أنك أنت الإنسان فأنا الآخر . أنت وأنا . أنت والآخر الذي هو أنا . وأنا والآخر الذي هو أنت . أنت وأنا . تلك المنظومة البشرية الحيوية الديناميكية هي أصل الحياة ومعنى الحياة وسر الحياة ومستقبل الحياة .

.. وبالتالي يصبح تساؤل كيف تواجه الحياة يمكن صياغته بطريقة أخرى :

كيف تواجهني وكيف أواجهك ؟

كيف تواجه الآخر ؟

كيف يواجه إنسان إنسانا آخر ؟

كيف يتواجه اثنان من البشر ؟

(٤) الغـــيرة

.. وأول مواجهة كانت بين الرجل والمرأة .. فـــي الأصـل كـان الرجل ثم جاءت المرأة لأن الرحلـــة لا تمضـــي بـــدون امـــرأة . شـــريك وونيس ورفيق وسكن وفراش وذرية ومستقبل وأحـــلام وذكريـــات . كـــل شئ . مشاركة ومناصفـــة . حيـــاة متواصلـــة ومحببـــة إلـــى النفـــس ولا يمكن أن تمضي بشكل آخر أو بطريقـــة أخـــرى .

.. ونحت الإنسان كلمـــة حـــب تعبـــيرا عـــن الرغبـــة المشـــتركة للرجل والمرأة أن يعيشا معا . يـــا أيتـــها المـــرأة أنـــا أحبـــك . يـــا أيـــها الرجل أنا أحبك . إذن فلنعش معـــا وأكـــون لـــك وحـــدك وتكونيـــن لـــي وحدك . ومن هنا جـــاء اخـــتراع الـــزواج . وحتـــى أســـتطيع أن أقـــول بتحديد وثقة هؤلاء أولادي وبنـــاتي .

.. وانبثقت الغـــيرة كـــأول مشـــكلة واجـــهت الرجـــل والمـــرأة . وذلك لأن علاقة الحب ملكية خاصة ومطلقـــة . الشـــئ الوحيـــد الـــذي لا يمكن أن تكـــون فيـــه شـــراكة مـــن طـــرف ثـــالث . والغـــيرة خـــوف . والخوف ألم . أخاف أن تتركني إلى شخص آخـــر فـــأفقدك وأفقـــد نفســـي. والأهم هو أنني سأفقد نفسي . هذا معناه أننـــي أقـــل وأضعـــف وأوحـــش . لقد توجهت بإرادتك إلى من هو أفضل مني . إذن الغـــيرة تنطـــوي علـــى اهتزاز شديد للثقة بـــالنفس . ولعـــل هـــذا هـــو أســـوأ مـــا فـــي مشـــاعر الغيرة.. بمجرد أن ألمح الطرف الثـــالث يحـــوم أعقـــد المقارنـــات بينـــي وبينه . أرى ميزاته وأرى عيوبي . وأتصـــور يـــاحبيبي أن عينيـــك تتجـــه

نحوه إعجابا ورغبة . فاضطرب وأضيـــق وأتمنـــى زوال هـــذا الطـــرف الثالث من الحياة بأي طريقـــة .

كيف تواجه هذا الموقـــف ؟

أحب أن أصيـــغ الســؤال بطريقـــة أخـــرى تعـــبر عـــن الحقيقـــة وأصل المشـــكلة :

كيف تواجه نفسك . كيف تحل مشكلتك مـــــع نفســك ؟

إن مشـــكلة الغـــيرة هـــي مشـــكلة داخليـــة وليســـت خارجيـــــة . والمواجهة هي مع النفس وليست مع الحبيـــب . أو مـــع الطـــرف الثـــالث. وأصل المشكلة هي إحساس الإنسان بنفســـــه وتقديـــره لذاتـــه . أي رؤيـــة مضطربـــة أو منقوصـــة للـــذات يصاحبـــها قلـــق .. قلـــق مـــن العــــالم الخارجي.. أي قلق مـــن الآخريـــن .. وهـــو قلـــق حتمـــي . لأن لا أحـــد كـــامل . ولا أحـــد يســـتطيع أن يشـــعر دائمـــا أنـــه الأفضـــل والأحســـن والأقوى والأجمل والأذكى والأغنى . لا أحد بـــهذه الصـــورة . تلـــك هـــي أحاسيس المرضى بمـــرض الـــهوس . وهـــو مـــرض يصاحبـــه الشـــعور بالعظمة أي يتصور الإنسان أنه يملك قـــدرات خارقـــة . مريـــض الـــهوس لا يمكن أن يشعر بالغيرة ولذا فهو لا يبذل جهدا فــــي الحفـــاظ علـــى مـــا يملك والزود عنـــــه . فـــهو يـــرى نفســـه علـــى القمـــة ولا أحـــد يجـــرؤ منازعتـــه.

.. إذن الإحساس بالاكتمال المطلـــق هـــو مـــرض . والطبيعـــي أن يرى الإنسان نفسه منقوصـــا .. وأن هـــذا النقـــص يدفعـــه إلـــى أن يبـــذل جهدا ليكتمل .. ليتفوق .. ليتميز . ليعجـــب كـــل النـــاس . ليقـــول النـــاس

عني أنني الأفضل . إذن أنا أريد شهادة الآخرين . يعنيني رأي الآخرين .. أريد أن أكتمل في عيون الآخرين .

ثم يعنيني في المقدمة رأي حبيبي . موقف حبيبي . عيون حبيبي . فيراني الأفضل والأحسن . ويرى عيوبي ميزات . ويرى نقصي اكتمالا .

لماذا ؟ لأنني لا أريده أن يتطلع إلى غيري .. ولذا لابد أن أبذل مجهودا . لابد أن أجتهد. لابد أن أرعاه لكي أحافظ عليه . تلك هي ديناميكية مشاعر الغيرة وأصلها .

- أصل المشكلة حين وجد إنسان آخر .
- فأصبحت أرى هذا الإنسان الآخر ومن خلاله أرى نفسي .

وهذه هي أهمية الإنسان الآخر في حياتنا . فهو يتيح لنا أن نرى أنفسنا . مرآتنا هي الآخر . من خلال رؤيتك للآخر ترى نفسك . تقيم نفسك (الأصح لغويا تقوم نفسك) وذلك ينطوي على المقارنة .

إذن هذا أمر طبيعي . أما غير الطبيعي هو أن يكون هناك خلل في هذه الرؤية فتبالغ في تقدير إمكانيات هذا الإنسان الآخر وتقلل من تقديرك لإمكانياتك الذاتية . وهنا تنتابك مشاعر الغيرة . أي ينتابك القلق والخوف . ولذا تتمنى زوال هذا الآخر من طريقك لأنه سيخطف منك عيني حبيبك وإعجابه ومن ثم اهتمامه وقد ينتقل نهائيا إليه مفضلا له عنك . وهذا هو نبع العداوة والكراهية والبغضاء. وقبل العداوة يكون الغضب . وقبل الغضب يكون الخوف . أي خوف

فغضب فكراهية فعدوان .. تسلسل طبيعي ومنطقي . والمغالاة فيه تؤدي إلى القتل . والقليل منه يدعو إلى الحركة ومحاولة التفوق والتميز . وقد يكون الإبداع .

فإذا تفاقمت مشاعر الغيرة فانظر في نفسك ولا تنظر حولك . المشكلة داخلك . المشكلة أن الأرض اهتزت من تحت قدميك وأنك تترنح وأنك على وشك الوقوع .

المشكلة أنك تبالغ في تقدير الإنسان الآخر .

أي آخر وليس واحدا بعينه . أو أنك تبالغ في التقليل من قدر نفسك.

وأن تبالغ في التقليل من قدر نفسك معناه أنك لا ترى نفسك على حقيقتها . معناه أنك أغفلت مناطق القوة ومناطق الجمال في نفسك . معناه أن مزاجك السوداوي أو ضعف ثقتك بنفسك منذ الطفولة وبسبب الطفولة جعلك تنظر بدونية إلى نفسك، مع أنك أفضل من ذلك بكثير، وبكثير جدا .

ولكن الغشاوة أعاقت الرؤية السليمة والتقدير المتوازن . وأصل المشكلة هو أننا نرفض أن يكون بنا نقص أو ضعف وهذا أمر مستحيل، لأن الإنسان الطبيعي لابد أن يعاني نقصا وضعفا.

وهو نقص نوعي وضعف نوعي . أي في مجالات معينة . ظاهرة أو خافية . شكلية أو باطنية .

ويقابلها مناطق اكتمال وقوة . والمحصلة هي إنسان . بضعفه وقوته . باكتماله ونقصه . تركيبة خاصة . وحسب درجات القوة

والضعف وحسب مناطق الاكتمال والنقص تتشكل هذه التركيبة الخاصة والتي تختلف بالقطع من إنسان لآخر . المهم في النهاية أن يكون هناك توازن. بل المهم والأهم هو أن يشعر الإنسان بهذا التوازن داخله .

وإدراك التوازن معناه قبول مناطق الضعف والنقصان .. والقبول معناه أنني لا أرى هذا الضعف على أنه تشويه لذاتي ولا أرى هذا النقصان على أنه إعاقة لمسيرتي في الحياة . المصيبة الحقيقية في أن يرى الإنسان نفسه مشوها معوقا . وهناك درجات من هذا الشعور المميت تؤدي إلى درجات مختلفة من الخوف والقلق وتؤدي إلى درجات مختلفة من اضطراب علاقة الإنسان بالآخرين .

وإدراك التوازن معناه أيضا التقدير الموضوعي لمناطق القوة والاكتمال واستثمارها على أكل وجه دون تفاخر وغرور ودون بغي وإذلال وإنما تكون مبعثا على الطمأنينة ومصدرا للرضا والسعادة .

والحقيقة أن الرضا الحقيقي مصدره الرؤية المتوازنة . الرؤية الشمولية . الرؤية المتكاملة . فلا أشير بإصبعي وأقول أنا قوي في كذا وضعيف في كذا . ولا أشير فأقول هذه مناطق اكتمالي وهذه مناطق نقصي . بل الإنسان وحدة متكاملة نابضة بالحياة تسعى وتسعد، تقع وتشقى، تعلو وتهبط، أي حركة ديناميكية مع وبالآخر . وإذا عاش الإنسان وحيدا مات . والرؤية الحقيقية للذات تكون من مرآة الآخر . والحب هو النبع الأول والأساسي للسعادة أو على أقل

تقدير لقبول الاستمرار في الحياة فالحياة أكثر شقاء بدون رفيق من الجنس الآخر نرغبه نوده ونسكن إليه . وإذا لم نجد هذا الرفيق فثمة تمن لا شعوري أن تسرع الحياة إلى نهايتها . ولكن الحياة مع هذا الرفيق ليست سهلة . يكفي ما فيها من قلق أن نفقده، ويكفي ما فيها من خوف من اقتحام طرف ثالث . وكلها أشياء من صنعنا . أي موجودة في عقولنا فقط . فإذا أردت أن تكبح جماع مشاعر الغيرة فانظر في داخلك ولا تنظر حولك . فتلك هي المواجهة الحقيقية . المواجهة مع النفس .

(٥) الشك

.. والغيرة لا تقود إلى الشك . ولكن الشك لـه نبـع آخـر . وهـو نبع موجود في أعمق أعماق الداخل . عمـق لا يـرى بـالعين المجـردة.. عمق تستعصى رؤيته حتى على صـاحب المشـكلة إذا حـاول أن ينظـر داخله .

في هذه المنطقة المظلمة البعيدة مـن النفـس البشـرية نجـد بنـاء خربا يقوم على افتراضات وتوقعات خاطئـة وخائبـة . الافـتراض بـأن كل الناس سيئون وتوقع الشر من كـل النـاس .

وعموما فإن علاقـة الإنسـان بـالآخر تقـوم علـى الافـتراض والتوقع . فأنت تفترض أن فلانا هذا طيب وبالتـالي تتوقـع منـه الخـير. وأن فلانا هذا شـرير فتتوقـع منـه المضـرة . وافتراضـاتك وتوقعـاتك تتوزع على الناس بنسب معينة ودرجات معينـة . فـلا يوجـد افـتراض مثلا أن كل الناس سـيئون لا نتوقـع منـهم إلا كـل الشـر، ولا يوجـد افتراض مثلا أن كل الناس طيبون فلا نتوقع منهم إلا كـل الخـير . تلـك هي أوهام وتصورات العقل المريـض . وهـذا العقـل المريـض يتشـكل منذ الطفولة بفعل موروثات وبفعل أساليب خاطئـة فـي التربيـة .

العقـل المريـض هـو عقـل متطـرف لا يسـتطيع أن يـرى التوازنات ولا يملـك التقديـر الموضوعـي للمواقـف والأشـياء والـذي يجب أن ينبني على شواهد فعليـة وخـبرات سـابقة . والعقـل المريـض هو العقل العـاجز عـن الرؤيـة الكليـة الشـاملة، بـل يـرى الأجـزاء

والتفاصيل ويدقق فيها . ولا يستطيع أن يــرى اتصالــها وتواصلــها مــع بقية الأجزاء الأخــرى .

الافتراض الأساسي للإنسان الــذي يشــك يقــوم علــى أســاس أن كل البشر سيئون وأن المتوقـــع مــن أي إنســان هــو الضــرر والإيــذاء والاعتداء .. ولا يفــرق بيــن قريــب وبعيــد، صديــق وعــدو، زوج أو زميل . بل الكل ســيئون .

وهي حالة تصاحب الإنسان منذ نشأته . وتتفــاقم مــع التقــدم فــي العمر، وتفسد على الإنســان كــل علاقاتــه الإنســانية مــع الأخ والجــار والزميل والزوج والابــن . ولا أقــول الصديــق لأن هــذا الإنســان مــن الصعب أن يكون له أصدقــاء .

وفي نطاق علاقة الحب أو علاقــة الــزواج (وهمــا أمــر واحــد) يكون الألم مبرحا لأن هــذا الشــعور -أي الشــك- يــهدد أساســي الحــب والزواج . فتلك العلاقة المقدســة (الحــب الــزواج) تقــوم أساســا علــى طمأنينة أن الطرف الآخر يراني طيبا وجميــلا . وتلــك نقطــة جوهريــة ومحورية . ليس مهما بالدرجة الأولى كيف أشــعر أنــا بــالطرف الآخــر ولكن المهم هو كيف يشعر هو نــاحيتي. كيــف يرانــي . كيــف يقدرنــي فإذا كان يحبني حقا فهو يراني جميلا خيرا طيبا .. وجميــل خــير طيــب معناها مخلص وفي . أما إذا امتــلأت نفــس حبيبــي أو زوجــي بالشــك ناحيتي فهذا معناه أنه يراني قبيحــا شــريرا، أي لســت مخلصــا وفيــا . وهذا يتناقض تماما مع الحــب . أي لا يحبنــي .

إذن الحب يقوم أول ما يقــوم علــى إدراكــي لمشــاعر الطــرف الآخر نحوي وكيف يراني . كيف يقدرنــي . كيــف يشــعر بــي . كيــف استطاع أن ينفذ إلى أعماقي . كيف عشــقني حينمــا لامــس داخلــي . إن كل ذلك يبعث على الطمأنينة . لا طمأنينــة إلا مــن خــلال وثوقــي مــن الرؤية الإيجابية لحبيبــي لــي . هــذه الطمأنينــة تبعــث علــى الســعادة والنشــوى .

ولذا فالشك هو نقيض الحب لأنــه يقــوم علــى الافــتراض بــأن الحبيب سيئ ولذا فــالمتوقع منــه الضــرر والأذى .. وهــذا أمــر غــير معقول وغير مقبول ويبعث على الضيق والقلــق والخــوف والرغبــة فــي الهروب . لا يفسد علاقة حب إلا الشــك . ولا يفســد زواج إلا الشــك .

ولا أقول أن الشك هو الرؤية القبيحة للحياة بــل أقــول أن الشــك هو الرؤية غير المتوازنة للحيــاة .

والشك يجعل الحياة صعبة على الطرفيــن .. والألــم يكــون مــن نصيــب الاثنيــن معــا . كلاهمــا يتعــذب . كلاهمــا خــائف . كلاهمــا محرومان من الطمأنينة . ومواجهة هذا الموقــف صعبــة جــدا . فــالأمر يختلف تماما عن موقف الغيرة . الغيرة تقــوم علــى بنــاء نفســي يفتقــد الثقة بالقدرات الذاتية، أما الشك فيقــوم علــى بنــاء نفســي يفتقــد الثقــة بالناس . الغيرة خلل كمي أما الشك فهو خلــل نوعــي . الغــيرة نقصــان. أما الشك فهو فساد في مكونــات النفــس . وليســت مبالغــة أن نقــول أن

الشك حالة مرضية . وإذا قبلنا ذلك فالأمر يحتـــاج إلـــى مواجهـــة إنســـانية تتسم بالعطف والأمل في الشـــفاء لإنقـــاذ أســـرة والعـــلاج بالعقـــاقير قـــد يكون ضرورة قصـــوى .

والعقاقير تصلح من شأن كيميـــاء المـــخ التـــي أصابـــها الخلـــل . والعلاج بالعقاقير يجب أن يواكبه عـــلاج نفســـي، ليـــس للطـــرف الـــذي يشك ولكن للطرف الذي أصابتـــه الصدمـــة حينمـــا تعـــرض للشـــك مـــن حبيبه أو زوجه . فالحياة يكون طعمها شـــديد المـــرارة فـــي ظـــل الشـــك فهو كالسحابة السوداء الكثيفة التي تحجب نـــور الشـــمس .

(٦) السلوك العدواني

.. المشاعر الدفينة لها أسبابها غير المعلنة أو الأصح غير المعروفة، رغم أنها تتحكم في السلوك بشكل قوي أحيانا، ونحار في أن نجد تفسيرا لهذا السلوك الغريب فلا نجد، وحينئذ يحتاج الأمر إلى خبير ليغوص في الأعماق بحثا عن المصدر ..

قد تواجه في هذه الحياة إنسانا سهل الاستثارة يأتي انفعاله الشديد لأسباب بسيطة أو إنسانا آخر يفاجئك باللوم والنقد والمساءلة دون خطأ حقيقي من جانبك أو قد تواجه إنسانا هجوميا ما أن تراه في أول ما تتعامل معه في موقف معين حتى يبادرك بالهجوم والاعتداء اللفظي والصوت العدائي أو المرتفع الذي يحمل في نبراته مشاعر سلبية تجاهك .. أو قد تواجه إنسانا يعتدي على حقوقك أو يأخذ لنفسه حقوقا ليست له ويتجاوز ببجاحة الخطوط الفاصلة الواضحة بين حقه وحقوق الآخرين .

هذه نماذج لبشر قد تواجههم في حياتك وتحار ماذا يكون رد فعلك .. وأنا شخصيا قد لا أعرف كيف أدلك على رد فعل ملائم لأن الأمر يختلف من موقف لآخر، ومن إنسان لآخر، كما أن درجات الاعتداء عليك تختلف كما تختلف أسباب ودوافع الشخص أو الأشخاص الذين يحاولون الاعتداء عليك .

ولكن في كل الأحوال يجب أن يكون لك رد فعل تخرج به منتصرا أو على الأقل غير محبط .

وهذه النماذج التي قد تتعرض لها في حياتك وهذا أمر حتمي – تكون في حالة تحفز مستمر . والتحفز يؤدي إلى سهولة الاستثارة لأنه ينبني على التوقع السيئ، ولهذا فهناك حالة استنفار واستعداد دفاعي لهجوم متخيل متوقع في أي وقت . ولهذا فهو يبادرك بالهجوم . يبادرك بالصوت المرتفع . يبادرك ببذاءة اللفظ . يبادرك بالنقد . يبادرك بالتعليق الساخر . يبادرك بالانتقاص من خصائصك . يضعك في حالة دفاع مستمر . والسؤال هنا هل هو يتعمد ذلك ؟ هل هو شرير إلى هذا الحد ؟

الحقيقة أننا في الطب النفسي لا نقسم الناس إلى أخيار وأشرار، أو طيبين وسيئين . كما أننا في الطب النفسي لا نهتم بقضية التعمد وسبق الإصرار من عدمها .. فنحن أي الأطباء النفسيين نرى أن لكل سلوك دوافعه . وهناك درجات لمعرفة الشخص بدوافعه. قد يكون مدركا لها على المستوى الشعوري المباشر . وقد تكون مخفية عنه في ثنايا العقل الباطن . وهناك درجات من هذا التخفي . فقد تكون قريبة من السطح من السهل الوصول إليها بمعاونة صديق وقد تكون مخفية في الأعماق لا يمكن الوصول إليها إلا بواسطة خبير .

وعدوانية السلوك قد نواجهها في إطار الحياة الزوجية أو الصداقة أو الجيرة أو الزمالة في العمل أو حتى قد نواجهها في

الطريق العام من غرباء ليس لنا بهم سابق معرفة . فجأة تجد نفسك في موقف صعب، وأن هناك إنسانا آخر يحاول النيل منك وطرحك أرضا فتهبط معنوياتك في لحظة ولا تدري ماذا تفعل . قد تنسحب، قد تصمت، قد تستدرج للرد، وردك قد يكون موضوعيا اندفاعيا غير موضوعي، وقد ترد العدوان بعدوان مثله أو يزيد عليه . أي قد تواجه أو لا تواجه . قد تهرب وقد تقاتل إلا أنها في كل الأحوال شكل من أشكال المواجهة . حتى الصمت أو الانسحاب هما شكل من أشكال المواجهة .

نعود إلى الشخص المعتدي لنبحث عن دوافعه .. وهناك عدة نقاط في حاجة إلى الإيضاح من البداية :

- قد تكون أنت غير معني بهذا الهجوم . فالشخص المعتدى لديه مشكلة مع شخص آخر ولكن لسؤ حظك جئت أنت في طريقه في هذه اللحظة فقذف في وجهك بحممه التي كان يجب أن توجه في الحقيقة لشخص آخر .
- وقد يكون الهجوم لسبب آخر غير السبب المعلن في هذه اللحظة . ولكن لأن الشخص المعتدي لا يعرف دوافعه الحقيقية أو لأنه لا يريد أن يفصح عن السبب الحقيقي فإنه ينتهز فرصة أي موقف آخر ليعلن عن مشاعره السلبية .
- وقد تكون أنت السبب في إشعال الموقف وذلك بالنقر على مناطق حساسة تتعلق بالشخص المعتدي تعرف أنت جيدا أنه بمجرد

لمسها يحدث انفجار هـــائل . وبذلـــك تكـــون أنـــت المعتـــدى وليـــس المعتدى عليه ويأخذ عدوانك ذلك الأســـلوب الســـلبي .

- وقد تكون أنت مازوخيا أي تستمتع بالهجوم عليـــك وتتلـــذذ بـــالاعتداء والإهانة، ولهذا فإنك تثير هذا الإنســـان العدوانـــي لمعرفتـــك بســـاديته وتستدرجه للاعتداء عليـــك .

وقبل أن نحاول أن نعرف كيف نواجه هـــذا الموقـــف نعـــود إلـــى الإنسان المعتدي لنفهمه أكثر . بعض النـــاس يرجعـــون ذلـــك إلـــى ســـوء التربية والمستوى الاجتمـــاعي المتدنـــى والأصـــل غـــير الطيـــب . أي أن سوء الطباع هو إرث اجتماعي بيئي أو عـــن طريـــق الجينـــات .

وهذه تفسيرات يلجـــأ إليـــها بعـــض النـــاس للاستســـهال وراحـــة الدماغ وعدم إجهاد العقل في تفســـير أعمـــق .

والحقيقة النفسية تقول أن هذا الإنسان المعتـــدي فـــي حالـــة دائمـــة من الغضب وعدم الرضا لأنه يشعر دائما أنه لم يـــأخذ حقـــه . ولـــم يـــأخذ ما يستحق . وأن الآخرين سبقوه بدون وجه حـــــق . وأنـــه الأجـــدر . وأن هناك سوء توزيع وعدم عدالة . وهذا الإنسان تكـــون لديـــه حساســـية مـــن تقدم الآخرين وتميزهم ويشعر أن ذلـــك يحمـــل تـــهديدا لـــه وأنـــه ســـيفقد السيطرة وسيفلت منه زمـــام الأمـــور. ســـنتصوره يقـــود ســـيارة وفجـــأة شعر بعدم سيطرته على عجلة القيادة التـــي يوجـــه بـــها الســـيارة . مـــاذا يفعل ؟ ليس أمامه إلا أن يضع قدمه على الفرامـــل فـــي محاولـــة لإيقـــاف السيارة .. ولكن لأنه في حالة نفسية غير ســـوية مـــن الاضطـــراب فـــإن

سوف يضغط بشدة فترتج السيارة وتصدر صوتا مرعبا وقد تصطدم اصطداما عنيفا .

إذن هناك حالة دائمة من الشعور بفقد السيطرة . ولهذا فإن هذا الشخص يسعى دائما للسلطة يجمع في يديه كل أوراق اللعب التي تجعله يفور . يبحث عن مصادر القوة . المهم أن يمتلك الوسائل التي يسيطر بها على الناس ويتحكم فيهم . ولهذا فلحظات انفعاله هي لحظات الهزيمة . لحظات الفشل . لحظات انتصار الآخر عليه . لحظات إغاظة الآخر له . لحظات الاضطرار للتراجع . لحظات خيبة التوقعات . لحظات الانتصار لغيره . هنا ينهار . يفقد السيطرة. يثور لأي سبب . يخرج عن الحدود اللائقة في النقد والتوبيخ واللوم والسخرية والإذلال والتحدي والصوت المرتفع الذي يخلو من أي نبرة مودة .

يحدث هذا بين الزوج والزوجة، وبين الرئيس والمرءوس، وبين الزميل والزميل وبين الجار والجار وبين الصديق والصديق، وقد يحدث بين اثنين من الغرباء لم يلتقيا قبل ذلك .

إذن حالة الاندفاع والغلو والثورة والبذاءة هي حالة انهيار من جانب الشخص المعتدي .

والنصيحة :

إذا احتفظت بهدوئك استطعت أن تعالج الموقف . ولا نقول استطعت أن تنتصر لأننا لا نريد أن نحول الأمر إلى معركة .. من الخطورة بمكان أن يتحول الموقف إلى معركة نبحث فيها عن الانتصار أي إلحاق الهزيمة ورد الإهانة للشخص الذي يعتدي عليك.

تحاش أن تحولها إلى معركة وإلا ستخسر أنت أيضا . ستصير مثله . أي ستكون منهارا وهذا يعبر عن إحساسك بالفشل والعجز والإحباط . هذا معناه إنك أنت أيضا مجروح داخليا . ستسقطان أنتما الاثنان معا .. سيعلو صوتك وتنحدر عباراتك .. والمصيبة أو مصيبة المصائب أن يتطور الأمر إلى تلاحم بالأيدي وهذا للأسف ما قد يحدث بين الأزواج مثلما يحدث بين الغرباء في الطريق العام .

هذا التصعيد الخطير قد يكون من جانبك وقد يكون من جانبه. الأقوى والأذكى والأكثر احتراما هو الذي يسيطر على الموقف . قد يحاول الطرف الآخر بشتى الطرق أن يدفعك إلى نقطة الانفجار والتي هي نقطة الانهيار . ستحاول أنت استيعاب الموقف واحتواءه وتهدئته بكل الطرق ولكنه يأبى ذلك فيتمادى في الضغط عليك بشتى الوسائل ولا يتوقف أبدا . هنا عليك أن تفهم قصده فلا تعطى له هذه الفرصة . سيعلو صوته وتسوء ألفاظه مهما قلت من كلمات طيبة هادئة عاقلة . وهنا لا تملك إلا الانسحاب من أمامه تفاديا للكارثة . هذا هو أقصى ما تستطيع أن تفعله وذلك لأنه مصمم

على إشعال النيران التي تحاول أنت أن تطفئــــها .. اتركـــه يحـــترق بـــها وحده . إذا فعلت هذا كنت عظيما وسيزداد احترام وتقديــــر النـــاس لـــك . والأهم سيزداد احترامك وتقديـــرك لنفســـك .

المهم فـــي النهايـــة هـــي أن تتبنـــى الموقـــف العلاجـــي وليـــس الموقف العقابي الانتقـــامي . اكظـــم غيظـــك . وهـــذا معنـــاه إنـــك فعـــلا ستشعر بالغيظ نتيجة لـــهذا الاســـتفزاز المســـتمر مـــن الطـــرف الآخـــر . والغيظ هو غضب مكتـــوم يحـــاول أن يخـــرج ويعـــبر عـــن نفســـه فـــي صورة عدوان . وكظم الغيظ فطنة وليس مجـــرد قـــوة .. والفطنـــة شـــكل أوسع وأعمق وأرفع مـــن الذكـــاء .. الفطنـــة هـــي الفـــهم الكلـــي . هـــي الإدراك الشامل . هي الاســـتيعاب المحيـــط بكـــل أبعـــاد الموقـــف . هـــي إدراك العواقـــب والتبعـــات واختيـــار الحـــل المناســـب . والفطنـــة مـــن مقومات أو مكونات الحكمـــة . ومـــن أوتـــى الحكمـــة فقـــد أوتـــى خـــيرا كثيرا. والحكمة هي التي سترفعك بعد ذلك إلـــى مســـتوى العفـــو .

ففي الآية الكريمـــة يـــأتي العفـــو بعـــد الكظـــم .. ﴿ والكـــاظمين الغيظ والعافين عن الناس ﴾. إنـــــها درجـــات أو مســـتويات أو مراتـــب . وأرفعها العفو . وهذا معناه أنك متـــوازن نفســـيا وواثـــق فـــي قدراتـــك . معناه أن هناك تآزرا وانسجاما بين مكونات عقلـــك مـــن تفكـــير وعاطفـــة وسلوك وأن هناك سيطرة كاملة على ســـلوكك مثـــل قـــائد الســـيارة الـــذي يتحكم تماما في عجلة القيادة فلا تنحرف قيـــد أنملـــة عـــن المســـار الـــذي قرره لها وأن لديه حساسية خاصة في قدمه التـــي يضعـــها علـــى الفرامـــل بالدرجة التي تضمن للجميع الســـــلامة .

ولذا فالبعد الأخلاقي الإنساني في غايــــة الأهميــة حيــن التعــامل مع المواقف المشتعلة عندما يتواجه اثنان من البشر . وفــــي الحقيقــة هــو بعد إيماني لأن الدعوة هنا ترقى إلى أعلى درجات الســـمو وهـــي العفــو.

وإذا كان هذا السمو فـــي العلاقــات مطلوبــا بشــكل عــام فإننــا يجب أن نحرص عليه بشكل خــــاص فــي نطــاق العلاقــات الزوجيــة . فهي أقرب وألصق علاقة . وهــــي أرحــم وأود . والافــتراض الطبيعــي ألا تكون هناك حساسية وأن تكون درجة التحمـــــل أعلــى ودرجـــة الفـــهم أعمق ودرجة التقدير أشمل . والأمر في البدايــــة يحتــاج إلــى أن يواجــه الإنسان نفسه، وأن يرصد ويشخص حالتــــه الانفعاليــة .

وأن يسأل نفسه : لماذا هـــذه الحــدة مــن جــانبي ؟ لمــاذا هــذا الغضب ؟ لماذا هذه الثورة وهذا الحنــق وهــذا الصــوت المرتفــع وهــذه الألفاظ غير الطيبة ؟ ما هي مصــــادر غضبــي ؟

مطلوب من الإنسان أن ينظر أكثر إلـــى أعماقــه ويســأل نفســه : هل أنا غاضب لهذا السبب المعلن أم أن هنـــاك ســببا آخــر خفيــا . هــل أنا أعلم بهذا الســبب الخفــي أم أنـــه هنــاك بعيــد فــي الأعمــاق لا أراه وأحتاج إلى من يساعدني لرؤيتـــه .

وإذا كان هناك سبب آخـــر لحنقــي غــير ذلــك الســبب المعلــن فلماذا لا تكون لدى الشجاعة الكافية لأطرحه للمناقشـــة بــدلا مــن التخفــي وراء أسباب أخرى غير هامـــة ومضللـــة ولا تقودنـــا إلـــى لا شــئ .. إن الأمر هنا يحتاج إلى شـــجاعة .

كما أن الأمر يحتاج إلى بعض التمرينات حتى تأخذ المواجهة بين الزوجين الشكل اللائق :

١. حاول أن تتحدث بصوت خفيض . الصوت المرتفع دليل على ضعف الحجة وخلوها من المنطق، دليل الاهتزاز الداخلي والحنق الشخصي، دليل أنك غير مقتنع بما تقول وتدعي، والأهم أنه أي الصوت المرتفع دليل أنك هناك دوافع أخرى خفية وراء ثورتك.

٢. إياك واستخدام الألفاظ والعبارات غير الطيبة .. ففضلا عن أنها تنم عن تدني المستوى الاجتماعي فإنها تشير أيضا إلى تواضع المستوى الأخلاقي .. وتشير أيضا إلى أنك مهزوم من داخلك .

٣-تحاش النقد المهين فقد تبقى منه آثار لا تمحى وخاصة النقد الذي يتعلق بعيوب ظاهرة أو خافية والنقد الذي ينال من كرامة الإنسان وكيانه والإحساس بذاته وكذلك المعايرة بعيوب أو مشاكل لا دخل للإنسان فيها. وعموما فإن النقد المهين هو نوع من الإسقاط بمعنى أنك تسقط عيوبك الشخصية على الشخص الذي أمامك .

٤-تحاش الأسلوب التهكمي في الحوار الذي يحمل عبارات ساخرة جارحة فهذا يزيد من حدة الإثارة والتوتر وقد يخلق لدى الطرف الآخر حالة من الإحباط الشديد واليأس تدفعه إلى سلوك اندفاعي لا تحمد عقباه .

٥-إذا وجدت أن الشخص الذي أمامك يلين أو يتراجع أو يحاول أن يبدى اعتذاره أو يبدي روح المودة والرغبة في التفاهم فتراجع فورا وبشجاعة وحب عن موقفك الحاد وبادله نفس الروح الطيبة التي يحاول أن يبديها .

٦-لا تصر على أن يعتذر لك الطرف المقابل . الإنسان القوي الشجاع السامي لا يدفع الآخرين للاعتذار .

٧-إذا كان الطريق مسدودا للوصول إلى حل يرضي الطرفين فلتؤجل النقاش إلى وقت لاحق فربما إذا هدأت الأعصاب المتوترة أمكن الوصول إلى حل مرض .

٨-ليس ضروريا أن يتحقق لإنسان كل ما يريد خاصة إذا كان الخلاف بين زوجين . التفاوض بين زوجين يختلف تماما عن التفاوض بين الغرباء . بل ليس هو تفاوض بقدر ما هو محاولة للوصول إلى شكل أفضل للعلاقة يحقق سعادة أكثر للطرفين .

٩-من المهم ألا يشهد المواجهة طرف ثالث لأن التراجع يكون صعبا أمام هذا الطرف الثالث مما يعقد الأمور أكثر . كما أن هذا الطرف الثالث لأسباب ما قد يلقى بالوقود أكثر فوق النار المشتعلة ولا داعي لاستعراض العضلات أمام هذا الطرف الثالث.

١٠-أذكر الله في سرك ثم بصوت مرتفع واتق الله فيما تقول وما تفعل حتى يجعل الله لك مخرجا ويرزقك من حيث لا تحتسب .

(٧) متاعب العمل

.. السماء لا تمطر ذهبا ولا فضة ولكنها تنزل ماء يسقي الأرض وكل الكائنات الحية .. ولكن الماء المنزل لا يكفي وحده لزراعة الأرض ولكن الإنسان يزرعها . أي لابد من جهد إنساني . عمل يعمل الإنسان ليأكل . إذن الأصل في الحياة أن يعمل الإنسان. والمفروض أن يعمل كل الناس لتعمر الأرض . ولا يستطيع إنسان أن يعمل منفردا . فعمل كل إنسان يذهب إلى أناس آخرين . كما أنه يستفيد من عمل كل الناس . إذن نحن نعمل كفريق رضينا أم لم نرض . وهناك بعض الأعمال تحتاج فعلا إلى فريق . إذن هناك آخرون أنت وهم . وبالتالي يجب أن نتوقع احتكاكا ومواجهة . نتوقع صعوبات وهي صعوبات متوقعة في أي تجمع إنساني. صعوبات ناشئة من اختلاف البشر وتنوعهم . بل صعوبات ناشئة من الطبيعة البشرية ذاتها .. البشر .. كل البشر .. في أي مجتمع .. في كل زمان وفي كل مكان .

ولذلك فالمشاكل متشابهة تكاد تكون واحدة إلا إذا كان هناك إنسان شاذ أو غير طبيعي يحدث دوامات نحار في مواجهتها لأنها تخرج عن المألوف مما تعودنا عليه .

والوسيلة المثلى في مواجهة المشاكل الطبيعية هي أن نتفهم أنها طبيعية وأنها واقعة لا محالة . ويكون دورنا ينحصر في التخفيف من حدتها وليس إلغاءها لأن وجودها له فوائد من جوانب

أخرى . وعموما فإن الإنسان في مواجهة أي نوع من المشاكل يجب أن يتعلم الاحتواء وليس الإلغاء، المواجهة وليس الهروب، النظرة العلاجية وليس العقابية الانتقامية، الوصول إلى حلول وسطى وليس التطرف في الطلبات والرغبات .

وأولى مشاكل العمل هي الغيرة المهنية . وليست الغيرة المهنية سببها أن كل إنسان يريد أن يكون الأفضل والأحسن ولكن لأن بعض الناس لا يريدون للآخرين أن يكونوا الأفضل والأحسن . وهذا هو الجانب المزعج في الغيرة المهنية . فهناك غيرة إيجابية بمعنى أنك تبذل الجهد للتفوق وهناك غيرة سلبية بمعنى أنك تشعر بالضيق لتفوق غيرك ومن ثم تحاول إعاقته وخلق مشاكل أي استحداثها فيصرف الاهتمام ناحية هذه المشاكل ويبتلع الإنسان المجتهد الطعم ويبدد طاقته في صغائر الأمور المصطنعة .

وهناك وسائل متعددة وصور شتى لهذه المشاكل المصطنعة والمستحدثة خصيصا لإثارة المتاعب في وجه المجتهدين وتشتيتهم مثل الوشاية والوقيعة ونشر الإشاعات الباطلة وإخفاء المعلومات والحجب المعرفي المتعلق بالعمل وإضاعة الغرض والتعطيل المتعمد واختلاق الأزمات الشخصية للمواجهة الحادة ورفع الصوت وإساءة استخدام الألفاظ والتحدي السافر والشللية .

هذا من الممكن أن يحدث من زميل .. وعادة يكون الضرب من تحت الحزام وفي الظهر وهو الأكثر شيوعا ونادرا ما يأخذ شكل التحدي المعلن السافر المشتعل .

وقد تكون المتاعب صادرة من الرئيس .. فالرئيس قد يخشى تفوق المرءوس . فالمرءوس قد يحتل مكانه وقد يسرق الضوء منه ولذا فالرئيس يجتهد في أن يحجب صوت وصورة المرءوس عن الرئاسات الأعلى . وإذا حاول المرءوس أن يجد طريقا أو سكة إلى أعلى فإنه يتلقى ضربة تأديبية فوق رأسه وإذا حاول مرة ثانية فإنه يتلقى ضربة قاضية تجهز عليه وعادة ما تكون في شكل إزاحته تماما.. هذا يحدث على كل المستويات في الإدارة المتوسطة وفي الإدارة العليا وفي الأجهزة والمؤسسات الفنية وفي المعاهد العلمية . وهذا الرئيس ينسب جهود مرءوسيه لنفسه ويكون دائم الإحباط لمرءوسيه عن طريق التقليل من شأنهم والإقلال من قيمة جهودهم والنقد غير الموضوعي لأفكارهم واجتهاداتهم والتشكيك في كفاءتهم وأمانتهم .. وأخيرا قد يزين لهم الطريق نحو الخطأ فإذا وقعوا في الحفرة أقام الدنيا ولم يقعدها حتى يكون الجميع شهودا وتكون هذه هي وسيلته للخلاص من مرءوس غير مطيع وغير ملتزم .

الوسيلة الوحيدة ولا وسيلة غيرها لإرضاء ذلك الرئيس هي الخضوع الكامل له والتسليم المطلق وعدم محاولة رفع الرأس وإبراز المواهب وعدم منافسته أمام القيادات الأعلى وعدم مزاحمته أو عدم التنافس على كرسيه أو تخطيه .

الصراع في الإدارة العليا يكون صراعا دمويا لا رحمة فيه ولا هوادة وقد يأخذ شكلا عنيفا لا إنسانيا ويجد المرعوس نفسه في مأزق خطير إما أن يستسلم وإما أن يعزل .

هذا الأسلوب في الإدارة يقتل الكفاءات ويحجب المواهب ويطمس الإبداع ويعطل مسيرة التقدم . وهذا نراه عادة أو بشكل أوضح في دول العالم الثالث حيث النفاق هو الوسيلة الوحيدة للوصول إلى قلب وعقل المسئول الأول بالرغم من أنه يعرف أنه نفاق ويكون للنفاق وظيفة أخرى وهي أنه يؤكد على أن المنافق لن يخرج عن الصف وأنه مطيع وملتزم مؤدب أدب القرود المنفذة للأوامر والمسلية والتي تمشي مغمضة العينين خلف مسيرها .

المصيبة تكون أكبر في المجتمعات العلمية والتي يفترض أن تكون الأسبقية فيها للأذكى والأعلم والمبدع وليس للأقدم أو الأكثر طاعة ونفاقا وتقربا للسلطة الأعلى . وهذا هو سر تخلف العالم الثالث إداريا وفنيا .

كيف تواجه رئيسا دكتاتوريا متسلطا يحجب عنك الفرص ويضع في طريقك العراقيل ويدبر لك المقالب والتهم وينشر عنك الإشاعات ويقلل من قيمة جهدك وعملك وينسب هذا العمل لنفسه كما يلجأ إلى الوقيعة بينك وبين زملائك لتتشتت قواك في المواجهات البينية وفي النهاية قد يستفزك لتدخل معه في مواجهة حادة وعلنية تفقد على أثرها وظيفتك بعد اتهامك بتحدي السلطات وعصيان

الأوامر وقد ينتهي بك الأمر إلى محاكمة تأديبية لخروجـــك عــن الحــدود اللائقة في التحدث مع رؤسائك وقد تتهم جنائيـــا بدعــوى تفوهــك بألفــاظ غير مهذبة كما قد تدان في أمانتك المهنية وذمتـــك الماليــة .

ومرءوسك قد يكون أحد أسباب الصداع الـــذي تعـاني منــه فــي مجال العمل فهو إما شخصية عاجزة لا تنجز ولا تكمـــل مــا بدأتــه مــن العمل ودائم التهرب من المســؤلية وكفاءتــه محــدودة وهمتــه منخفضــة ونشاطه منحط، يفتقد للحماس والدقـــة والإتقــان، يفتقــد للطمــوح وحــب التفــوق ولا يمكــن الاعتمــاد عليــه إطلاقــا إذ يــتركك فــي منتصــف الطريـق.

وقد يكون مرءوســـك شــخصية اضطهاديــة يشــعر دائمــا أنـــه مضطهد وأنه لم ينل حقه الذي يستحقه إذ هـــو يســتحق الكثــير والكثــير لعبقريته ولولا الغيرة والأحقاد لاســتطاع أن يحتــل مكــانك وأنــك تقــف عقبة في سبيل تقدمه . ويظن في نفسه أيضا أنـــه يمتلــك قــدرات خاصــة ولكن الفرصة لم تعط لـــه لاســتثمارها . وهــو دائــم الشــكوى وبعــض شكاواه كيدية وغير موقعـــة .

وقد يكون مرءوســـك شــخصية ســيكوباتية أي ضـــد اجتماعيــة وهو إنسان عدواني غير مخلص وغير أميـــن لا يمكــن أن تثــق بــه ولا يمكن أن تعتمد عليه والغاية لديه تبرر الوسيلة وليــس لديــه مــانع فــي أن يفعل أي شئ غير أخلاقي وغير إنســاني ليصــل إلــى أهدافــه، وهــو لا

يعمل إلا لصالح نفسه ولا يعنيه الصـــالح العـــام كمـــا لا يعنيـــه مصـــالح الآخريـــن .

وقد يكون مرءوسك شخصية عدوانيـــة ســـلبية وهـــو الـــذي يقـــوم بعمليات تخريب مستترة إذ لا يستطيع أن يجـــاهر بعدوانيتـــه وإنمـــا يفســـد في الظلام وقد يتسبب في حـــدوث كـــوارث .

وهناك شكل آخر من إحباطات العمـــل مثـــل عـــدم رضـــاك عـــن عملك إذ لا يحقق لك إحساسك بذاتك أو أن تعمـــل فـــي مجـــال لا تحبـــه، أو عمل لا يحقق لك الدخل الملائم .. المهم أنك فـــي النهايـــة غـــير ســـعيد بعملك .. ولذلك فحماسك فاتر وصدرك غـــير منشـــرح تشـــعر بـــالخمول وفقدان الطاقة وبلادة الذهـــن .

وفي أحـــوال أخـــرى قـــد يكـــون لديـــك الحمـــاس ولكـــن حجـــم المعوقات الخارجية كبير فهناك جبل من المشـــاكل الروتينيـــة والأخلاقيـــة المنحدرة والمرتبطة بظـــروف المجتمـــع والأحـــوال الاقتصاديـــة والنظـــم الإدارية الباليـــة.

كيف تواجه مشاكل العمـــل .. ؟

– سؤال كبير وصعب لتعـــدد أســـباب هـــذه المشـــاكل واختـــلاف وقعـــها على النفس مـــن شـــخص لآخـــر ولأن بعضـــها تبـــدو أحيانـــا اســـتحالة مواجهتها وذلك حين لا تســـتطيع أن تغـــير عملـــك أو حيـــن لا تســـتطيع تغيير الناس أو اســـتبدالهم .

فيما يتعلق بنوعية العمل فيجب أن تعرف في البداية أنك تعمل لترتزق . هذا هو الأصل في أي عمل . لا يوجد عمل من أجل المتعة الشخصية كما أن العمل غير الهواية . العمل واجب والتزام كامل وارتباط بآخرين وجودة ورزق أما الهواية فهي المتعة التي يدفع فيها الإنسان ولا يأخذ وعائدها يكون مباشرا ولك وحدك وليس بالضرورة أن يرتبط بآخرين ولا تتوقع منها مالا.

ولكن لا مانع أن تعمل ما تحب، وأن يحقق لك عملك قدرا من المتعة وأن تمارسه وكأنك تمارس هواية أي أن يكون هناك ميل مزاجي كامل وأن تبذل فيه من الوقت والجهد دون أن تشعر بتعب أو سأم بل التعب يكون لذيذا وخاصة إذا كان هناك عائد معنوي .

ولكن هذا لا يحدث دائما، ولكن واجب عليك أن تعمل وأن تستمر في عملك . إذن ليس من الضروري أن تقع في غرام عملك، ولا يوجد من يكره عمله إلا في أحوال نادرة جدا . ولكن تكفينا أن تكون مشاعرك حيادية .. أي لا حب ولا كراهية .. وفي هذه الحالة مطلوب منك الإخلاص في العمل .. والإخلاص هو علاقة خاصة جدا مع الله وحده . إذن الجانب الإيماني الأخلاقي مهم في مجال العمل . فلا خير في عمل بدون إخلاص . وإذا تحقق الإخلاص فهذا معناه أنك ستؤدي عملك كما ينبغي . ستؤديه على خير وجه . ستؤديه بإتقان . ليس بالضرورة أن يكون هناك إبداع فالإبداع مرتبط بالحب ولكن على الأقل مطلوب أن تطور في عملك لتتحقق أقصى درجات الإفادة . هذا الإخلاص سيكسبك توازنا نفسيا . والتوازن

النفسي يبنى على احـــترام الــذات وتقديرهــا . إذن التــوازن النفســي لا يعتمد على مؤثرات خارجية بل هو حالة داخليـــة، والوصــول إلــى هــذا التوازن النفسي يعتمد على مؤثـــرات داخليــة نابعــة مــن النفــس وهــو شعورك بأنك مخلص . بأنك صادق مــع الله . بــأنك تعمــل وتعلــم أن الله يراك أنك تخلص لوجه الله ومرضاتـــه .

وإذا أخلصت فســـيأتي عملــك متقنــا ســيأتي كــاملا . ســيكون مفيدا. سينال الإعجاب والتقدير من الآخرين، وفـــي هــذه الحالــة ستشــعر بالرضا عن النفس، والرضـــا عــن النفــس هــو مزيــج مــن الســرور والطمأنينــة .

وبدون أن تقصد سيتحقق لك قدر مـــن النجــاح .. ســيتحقق لــك قدر من احترام الآخرين .. ســتتخلق لــك مكانـــة، وســيكون لــك تــأثير ونفوذ وستتمتع بمهابــة مــا .. كــل ذلــك ســيتحقق لــك دون أن تقصــد ودون أن تسعى إليه .. لمجرد أنك مخلـــص فــي العمــل وجــاد وملــتزم ومسئول .. لمجرد أن عملك يأتي متقنا ومفيـــدا ومؤثــرا .

إن مكانة الإنسان في الحياة تتحدد بقدر الفــائدة التــي تعــود علــى الناس من عمله مثلما تتحدد بأسلوب علاقتـــه بــالآخرين .

وأنت تعمل معناها أنك حي .. أنك تعيــش .. أنــك موجــود .

والإخلاص سيجعلك تسارع في تلبية احتياجات الناس . سيدفعك لأن تضع نظاما وخطة وسياسة واستراتيجية . الإخلاص سيدفعك للبحث عن الكمال .

وبدون أن تدري ستنشأ علاقة إيجابية بينك وبين عملك بدلا من العلاقة الحيادية . لأنه حسب قوانين الارتباطات الشرطية فإن عملك سيرتبط إيجابيا بتوازنك النفسي . بالرضا أي السرور والطمأنينة .

وقد لا يتوازى العائد المادي مع قدر ما تبذل من جهد . وهذا يدفع بأحاسيس سلبية في نفسك تجاه عملك، وفي هذه الحالة يجب أن تعمل أكثر حتى لا تلجأ إلى المال الحرام، فالانزلاق قد يكون سهلا في ظل ضغوط اقتصادية من الصعب حلها . فهناك درجات من التماسك والإمساك على القيم ولكن عند نقطة معينة ينهار بعض الناس، أو يكونون طماعين، أو تكون لديهم شراهة استهلاكية . المهم في النهاية أن الإنسان قد يزل ويسقط . والثمن باهظ . فالمال الحرام يجلب المصائب على الإنسان، ولذا فلا حل إلا بمزيد من العمل وفي ذلك تعب أكثر وإجهاد، ولكن التعب الجسدي والذهني أهون كثيرا من التعب النفسي وتأنيب الضمير وفقدان الاتزان وفقدان الطمأنينة .

وقد يضطر الإنسان للهجرة . وهذا أمر جائز ومشروع ولكنه ضار بالأسرة . لا شئ في الدنيا يعادل ترك الأسرة . الثمن هنا أيضا باهظ . والقليل يكفي في ظل الأسرة، والكثير لا قيمة له بعيدا عن

الأسرة . إلا أنه تظل هناك بعض الظروف الاستثنائية التي تضطر الإنسان لأشياء يكرهها مثل ترك أسرته بحثا عن مزيد من المال .

كيف تواجه الزملاء المتعبين والمزعجين سواء كنت رئيسا أو مرءوسا أو إذا كان ذلك المتعب المزعج زميلا لك ؟

بعض الناس لا أمل في علاجهم .. ولكن هذا ليس معناه الانسحاب والسلبية، ولكن ضع حدا لتعاملاتك معهم وخاصة إذا كانوا من النوع الذي يتعدى الحدود اللائقة في التعامل مع الآخرين . لا أنصحك مثلا برد الإساءة بالإساءة . لا أنصحك برفع صوتك .. لا أنصحك بالدخول في تحد سافر ومواجهة علنية دموية . لا أنصحك بتدبير خطة انتقامية .

ولكن أنصحك بمزيد من الإخلاص في عملك ومزيد من الإتقان . أنصحك بالتركيز الشديد في عملك ولا يهم أن تكون لك علاقات شخصية حميمة بهذا الإنسان المزعج لأنه عاطب وفاسد ولا أمل منه .. دعه وشأنه .. تعامل معه في أقل وأدنى الحدود المرتبطة بتسيير العمل.

لا تطلب منه شيئا إلا في حدود حقك القانوني المشروع .. اعتز بكرامتك ولا تصغر نفسك بطلبات صغيرة بعضها ليس من حقك .. ترفع عن ذلك . تكسب احترام حتى هذا الإنسان المزعج العاطب . بل أيضا وستكتسب مهابة وسيعمل حسابك وربما سيحاول إرضاءك والتقرب منك .

لا تتجاهل أحدا لحد الخصام، ولا تقترب من أحد لحد الحميمية ولا تعادي لحد الخصومة . بل كن متوازنا موضوعيا ناضجا مترفعا وتمسك بالمبادئ الأخلاقية كالصدق والشجاعة .. الصدق في القول والفعل وشجاعة التعبير عن النفس ومواجهة الباطل.

ولا تنافق .. النفاق لا يجدي مع كل الناس، والنفاق ذل .. والذي تنافقه يعلم تماما أنك تنافقه، ويعلم تماما أن الصفات التي تخلعها عليه ليست فيه .. هو يعلم إذن أنك تنافق .. وأنت تعلم أنه يعلم أنك تنافق ولكنه يظهر أنه يصدقك . إذن أنت نصاب وهو نصاب أكثر منك بل وربما أنت نصاب أكثر منه .

النفاق معناه الإذعان الكامل .. معناه إلغاء رأيك وكيانك .. معناه عبوديتك الكاملة والتنازل عن كرامتك .

والنفاق ظاهرة منتشرة في دول العالم الثالث، ولكن ما أن يترك المسئول موقعه حتى تكال له الاتهامات والصفعات وربما ينكل به وخاصة الذين نافقوه، وكأنهم ينتقمون للذل الذي عانوه والكرامة التي بعثرت .

ولا تدخل في علاقات شخصية حميمة مع الجنس الآخر في مجال العمل .. هذه ورطة ثمنها أيضا غال وتدفعه عادة من مكانتك وهيبتك واحترامك ومدى سيطرتك على عملك وعلى الآخرين الذين

يدخلون تحت نطاق إدارتك .. لا شئ يشـــين الإنســـان فـــي مجـــال عملـــه إلا أمران : أولهما الشك فـــي نزاهـــة ذمتـــه الماليـــة وثانيـــهما العلاقـــات غير السوية مع الجنس الآخـــــر .

فلتظل رأســـك مرفوعـــة وكرامتـــك مصانـــة وكلمتـــك مســـموعة حين تكون منطقية وشخصيتك مهابة عن طريــــق الاحـــترام .



[الجزء الثاني]

فطنـــة الوجـــدان



[الجزء الثاني]

فطنة الوجدان

.. إذن مواجهة الحياة هي مواجهة الناس .. ومواجهة الناس تحتاج إلى فطنة .. والفطنة شئ أعلى من الذكاء .. الفطنة هي رؤية كلية شاملة .. والفطنة ليست نشاطا ذهنيا فحسب ولكنها أيضا نشاط وجداني .. بل هي في المقام الأول نشاط وجداني .. أي ما يسمى بذكاء العاطفة أو ذكاء الوجدان .. فأنت لا تتعامل مع الناس بالحسابات الذهنية البحتة . بل تتعامل معهم بقلبك وإحساسك ومشاعرك .. تتعامل معهم بوجدانك .. ونجاحك في التعامل مع الناس يتوقف على مدى ذكائك الوجداني أو بتعبير أدق فطنة وجدانك .. فهناك وجدان غبي ووجدان فطن .. وجدان بليد وخامل، ووجدان نشط ومتحرك .. وجدان منطفئ ووجدان يشع بالدفء والحب .. وجدان سطحي ووجدان ناضج .. والوجدان هو الذي يعطي القيمة الإنسانية الحقيقية للإنسان .. فهناك إنسان من ورق أو من صفيح وهناك إنسان آخر من أغلى المعادن النفيسة كالذهب والفضة أو أكثر قيمة .. هكذا يمكن تقسيم البشر الذين تواجههم في حياتك : رخيص وغال، تافه وناضج، متدن ورفيع المقام، رديء وجيد، حقير وعظيم .. واختصارا أو إجمالا لكل ما سبق يمكن تقسيم البشر على النحو التالي : بشر ذوى وجدان غبي وبشر ذوى وجدان فطن .

والوجدان هو وسيلتك للوصول إلى الناس والتأثير عليـــهم .. لا تفاعل إنساني إلا من خلال نشاط وجداني .. الوجدان هو الــذي يحـب ويكره ويغضب ويسخط ويتألم ويفـــرح ويحـــزن ويتحمـــس ويفـــتر، ويستحسن ويشمئز، ويفخر ويشعر بالخزى والعار ويخاف ويتشـــجع .. كل تلك نشاطات وجدانية يتحقق من خلالها اتصال مــــا بالبشـــر فـــي محيطك .

والانفعالات الطارئة ليست هي الوجدان بل هي موجات وفورات مصدرها الوجدان الذي يتأثر لحظيا بمواقف معينة أما الوجـــدان فـــهو الحالة الشعورية المستقرة والثابتة معظم الوقت والتي تمـــيز شـــخصية الإنسان أو تميز الجانب العاطفي أو الجانب الإنساني في شـــخصيته .. أنت إنسان لأنك تملك وجدانا نشطا .. وإنسان معناها القدرة على العيش والتفاعل مع إنسان آخر .. إنسانية الإنسان تتحقق مـــن خـــلال وجـــود إنسان آخر، فالإنسان لا إنسان بدون وجود إنسان أخر.

أما صاحب الوجدان الغبي فلديه علاقات إنسانية مضطربـــة .. لديه صعوبات جمة في الحياة .. دائما في حالة مواجـــهات حـــادة مـــع الناس .. هو إنسان تعيس وهو أيضا مصدر لتعاسة الآخرين .

أما فطن الوجدان فهو ذلك الإنسان الذي يتمتع بعلاقات إيجابيـــة ثرية ومشبعة مع الناس .. هو ذلك الإنســـان الدافـــئ المشـــع المؤثـــر المقنع.. هو ذلك الإنسان الهادئ المتزن المستقر الـــذي يوحـــي بالثقـــة

والطمأنينة .. هو الإنسان الذي يصل إلى أهدافه وينجز ويبدع ويضيف.. إنه الإنسان صاحب الضمير اليقظ والقلب العطوف والصدر المتسع المنشرح واليد الحانية والقدم التي لا تسعى إلا للخير .. إنه الطاقة والقوة والحيوية والنشاط .. إنه الصدق والشجاعة والأمانة والإخلاص والوفاء .

إجمالاً إنه الإنسان الحقيقي .

إذن التفاعل الصحي المثمر المشبع الجالب للسعادة مع الناس لا يكون إلا من خلال فطنة الوجدان .

وما هي فطنة الوجدان ؟

فطنة الوجدان لها ثلاث حلقات تتلاحم وتتتابع وتتحد وتقود إحداها إلى الأخرى في تناغم وهي :

١. النضوج الوجداني .
٢. التواصل الوجداني .
٣. التأثير الوجداني .

نضوجنا الوجداني يتحدد بقدرتنا على إدراك مشاعرنا بدقة وموضوعية وتحكمنا في انفعالاتنا بضمير إيجابي وبصيرة صائبة واحتفاظنا بقوة ذاتية للتقدم الإيجابي .

أما تواصلنا الوجداني فيتحدد بقدرتنا على تفهم مشاعر الغــــير وتقدير رؤيتهم وتفاعلنا معهم فـــــي الاتصــــال والإنصـــات وتعاطفنـــا ومشاركتنا الوجدانية وكياسة استجاباتنا لهم .

أما تأثيرنا الوجداني فيتحدد بقدرتنا على استخدام الحجة القويـــة في الإقناع والحسم الإيجابي للصراع وإظهار القــدوة وريـــادة التغــير والحث على نشر روح التعاون والمودة بين الناس .

كل العناصر الثلاثة السابقة تحدد درجة فطنة وجداننا .

والآن فلندخل في التفاصيل لنتكلم عن أبجديات مواجهة النــــاس بشكل إيجابي أقصد مواجهة الحياة .

(١) النضوج الوجداني

والنضوج هو توازن وعدم ميل أو جنـــوح أو اندفـــاع .. هـــو الوعي والإدراك الشامل السليم الموضوعي .. هو الرؤية الأعمق الأبعد من حدود الرؤية البصرية أي هو البصيرة، وهو الانفعال الهادئ الـــذي يتناسب مع حجم المؤثر الخارجي والمحكوم دائما بالقوى الذاتية أو مـــا يسمى بضبط النفس، ولا نضوج بدون أخلاق .. بل الخلـــوق نـــاضج والناضج خلوق ولذا فالضمير الإيجابي هـــو أحـــد مظـــاهر النضـــوج البارزة.. والناضج مدفوع دائما للإنجاز والتغيير والإضافـــة والإبـــداع وهي واقعية ذاتية ترتكز إلى الخبرة والعلم .

إذن النضوج الوجداني يمكن حصره في خمس نقاط :

(أ) وعي وجداني ذاتي دقيق وموضوعي .

(ب) ضبط النفس .

(جـ) ضمير إيجابي .

(د) بصيرة صائبة .

(هـ) واقعية ذاتية للإنجاز .

(أ) وعي وجداني ذاتي دقيق وموضوعي :

لا نضوج إلا إذا عرفت نفسك على حقيقتها .. لا نضـــوج إلا إذا كنت قادرا على تشخيص حالتك الوجدانية التي أنت عليها الآن .. مـــا أهمية ذلك .. ؟ الأهمية تكمن في أن أفعـــالك وردود أفعـــالك تتحـــدد

بحالتك الوجدانية الراهنة، وقد لا تكون واعيا أو مدركا لما أنت فيه من حالة وجدانية فتسلك سلوكا حادا اندفاعيا وعدوانيا، والسبب أنك غاضب لسبب ما أو ساخط أو في حالة ضيق، أو أنك مغتاظ لسبب أو لآخر .. ثم يأتي في طريقك إنسان في هذه اللحظة ليعرض عليك أمرا، وبدون سبب واضح تنفجر في وجهه أو تأخذ موقفا معاندا غير مفهوم أو ترفض التعاون معه أو لا تقضي له حاجته مع أن ذلك في مقدورك كما أن طلباته مشروعة وموضوعية .

رد الفعل السلبي سببه أنك غاضب .. وأنت غاضب ليس بسبب الموقف الذي أنت بصدده الآن .. أنت غاضب لسبب ما وقع بالأمس أو أول أمس . ولكن ما زالت حالة الغضب تتملكك .. ولذا فأي مؤثر خارجي من الممكن أن يضاعف من غضبك ويدفع بك إلى الحنق ويستثير عدوانيتك .. كل هذا يحدث دون أن تدري ودون أن تعي .

ونحن ندعوك إلى أن تعي وتتأمل وتعرف وتفحص .. ندعوك إلى أن تعرف أي نوع من المشاعر تعيشها .. ندعوك إلى أن تشخص حالتك الوجدانية .. وبالتالي سوف تدرك العلاقة بين مشاعرك وبين سلوكك .. ستدرك إلى أي حد تؤثر مشاعرك على تفكيرك وسلوكك .. فإذا كنت حزينا فسوف تتلون أفكارك باللون الأسود التشاؤمي .. غاضبا فسوف تسلك بشكل عدواني وإذا كنت فرحا مسرورا راضيا فسوف تفكر بشكل إيجابي وتسلك بشكل طيب وكريم .

لا تنسى دائما في المواقف الهامة والمواقف الساخنة والمواقف المشحونة بالانفعالات أن تنظر داخلك ناحية وجدانك لترصد الحالة الوجدانية التي أنت عليها .

وفي الخطوة الثانية أن تربط بين هذه الحالة الوجدانية وبين الموقف الذي أنت بصدده أن تربط بين مشاعرك وأفكارك وسلوكك .

وبذلك سيكون لك دليل داخلي، هاد، مرشد، ناصح، موجه، مساند .. إنها البصيرة التي لا غنى عنها للنضوج الوجداني .

ليس مهما فقط أن تدرك مشاعرك الذاتية ولكن الأهم أن تدرك تأثيراتها بدقة وموضوعية .

وهذه البصيرة سترشدك للقيم السليمة السامية .. سترشدك نحو أهدافك النبيلة .. البصيرة شديدة الصلة بالأخلاق .

(ب) ضبط النفس :

مازلنا في دائرة النضوج الوجداني والتي هي إحدى الحلقات الثلاث التي تشكل ما تسمى بفطنة الوجدان .

والإنسان الناضج وجدانيا هو الإنسان القادر على ضبط انفعالاته، الإنسان الذي يستطيع أن يتحكم في السيطرة على الانفعالات الفجائية الحادة التي تتشكل بسرعة كرد فعل لموقف خارجي داهم . إن هذا أمر

يتعرض له كل إنسان في أي لحظة .. موقف يستثير غضبك وسخطك.. موقف يهز التوازن والتكيف فتكاد تقع من شدة الدفع الخارجي .. بعض البشر يستجيبون لهذه الانفعالات المفاجئة ويردون بعنف .. أما البعض الآخر فهم قادرون على التحكم والسيطرة .. بسرعة البرق أو بسرعة الفيمتوثانية يمسكون بتلابيب هذه الانفعالات الغاضبة ويحتفظون بتماسكهم وهدوئهم فلا يضطربون ولا ينهارون بل ولا تختلج رموش أعينهم .. إنهم هؤلاء القادرون على إدارة مشاعرهم المفاجئة وانفعالاتهم المسببة للإحباط . إنه فن إدارة المشاعر والانفعالات والنزوات الهدامة .

ما هي النتائج الإيجابية لضبط النفس ؟

إذا استطعت التحكم في انفعالاتك المفاجئة فسوف تحتفظ بتفكير واضح وبالتالي لن تحيد عن هدفك .. لن يستطيع أحد أن يزحزحك بعيدا عن هذا الهدف .. ستظل مرتبطا بهدفك رغم الضغوط والمواقف الصعبة .

واحتفاظك بهدوئك سيعصمك من الخطأ .. سيعصمك من الحماقة .. سيعصم لسانك من الذلل .. ستحتفظ بهيبتك ومكانتك فالكبير لا ينهار والعظيم لا يتهور والناضج لا يتجاوز ولا يجور ولا يشطط .

نفس الكلام ينطبق على النزوات والرغبات الملحة .. بعض الناس لا يستطيعون التحكم في نزواتهم ولا يستطيعون تأجيل رغباتهم

الملحة وهذا يوقعهم في مشاكل ومواقف حرجة قد تشـينهم .. وبعـض الناس لديهم مقدرة فائقة على السـيطرة والتحكـم وبذلـك يحتفظـون بصورتهم النضرة وتأثيرهم الإيجابي وسمعتهم الطيبة .

(جـ) الضمير الإيجابي :

ما علاقة الضمير بالنضج الوجداني ؟

الإجابة بسيطة جدا .

الشجرة الطيبة تخرج ثمارا طيبة .. وحين تنضج الثمرة تكتمـل فيها العناصر الغذائية وتصبح صالحة كطعام .. كما تصبح قادرة علـى إمدادنا بالبذور التي تصلح لإنبات شجرة جديدة .. إذن النضوج مرتبـط بما هو طيب وبما هو خير .. وهكذا نضوج الشخصية لابد له من قاعدة أخلاقية . فالنضوج هو الحكمة والتوازن والعدل والإنصاف والنزاهـة، إحقاق الحق والموضوعية والصـدق والشـجاعة .. إذن نحـن أمـام مجموعة من القيم الأخلاقية .. وتلك هي عناصر وشرايين النضـوج .. وتلك المجموعة من القيم هي التي تشكل الضمير الإنسـاني .. إذن لا نضوج بلا ضمير والضمير يقود نحو الخير ونحو الرحمة .. الضمـير هو ذلك الحبل السري بين إنسان وإنسان ليحبه ويوده ويحنو عليه ويقدم له الخير ويمنع عنه الأذى أو يمتنع عـن أذاه .. الضمـير ضـرورة قصوى لصلاح العلاقات الإنسانية .. لا تستقيم حيـاة بـدون ضمـير إيجابي مغروس وملتحم بنفوس البشر .

والذين يتمتعون بهذا الضمير الإيجابي يتصرفــون بأخلاقيــات رفيعة ويكون سلوكهم بعيدا عن الشبهات . إنهم يبنون الثقة من خــلال أصالتهم وإمكانية الاعتماد عليهم . إنهم يعترفون بأخطائهم ويواجــهون التصرفات غير الأخلاقية في الآخرين بشجاعة وحزم . إنهم يــأخذون المواقف القائمة على المبادئ حتى ولو كانت لا تحظى بالشعبية أحيانا.. إنهم يوفون بالتزاماتهم ووعودهم ويتحملون المســئولية عنـد تحقيــق الأهداف .

هؤلاء هم أصحاب الضمير الإيجابي الذين يتمتعون بــالنضوج الوجداني، وهو أي النضوج إحدى الحلقات الثلاث التي تكون فطنــة الوجدان .

فطنة الوجدان هي هبة الله لأصحاب الضمائر اليقظة الحية وذلك لأن فطنة الوجدان تجعلك محبا ومحبوبا .. وكيف تكون محبا ومحبوبــا دون أن يكون لك ضمير ودون أن تكون خلوقا إن الحب هــو الإفــراز الطبيعي لفطنة الوجدان . ومحظوظ في هذه الحياة من كان يتمتع بفطنــة الوجدان .

(د) البصيرة الصائبة :

إنها عين الله التي يرى بها الإنسان ما لا يراه الآخرون . إنــها ذلك الإحساس المرهف الذي يتوقع ويستشف .. إنها الصفــاء الذهنــي

الذي يرسم صورة ما هو قادم وما هو خارج عن نطاق العين البشـرية، وهي الصورة الحقيقية أي التي تنطق بـالحق رغـم كـل المعوقـات الخارجية التي تعوق الرؤية .

البصيرة الصائبة هي تلك الرؤية المسبقة أو السابقة على حدوث الموقف أو الحدث دون أن تتوفر كل المعلومات ودون أن يكون هنـاك ضوء كاف . إذن هي الضوء الساطع الذي يمتد وينتشر للامام .

إن المشاعر هنا تشترك في القرار . إنه الوجدان الفطن . إنـه مزيج العلم والمعرفة والخبرة والمشاعر الطيبة الخيرة .. هناك إنسـان يرى بقدراته الذهنية فقط .. مجرد حسابات وتوقعات مبنية علـى هـذه الحسابات وهي رؤية لها حدود . أفاقها على قدر ما هـو متـاح مـن معلومات وما تراكم من خبرة .. ولكن هناك إنسانا آخـر يـرى أبعـد وأعمق . لأنه لا يعتمد على الحسابات الذهنية المعرفية فقط .. بل هناك معرفة أخرى وهي المعرفة القلبية أو المعرفة الباطنية .. إنها الشـعور القوي المسيطر الملح الذي يوجه الإنسان نحو وجهة معينة .. إنها تلـك البصلة الهادئة والتي ينجذب مؤشرها قهراً نحو اتجاه معيـن .. إنـها الشفافية والتي من بعدها يأتي الانكشاف . ولنقل أنها الإلهام . أو لنقل وهذا هو الأصدق والأدق إنها عين الله التي يرى بها إنسـان معيـن اختاره الله لهذه النعمة العظيمة . وهذا الإنسان ينتقل من موقع العلم إلى

موقع الحكمة . والحكمة هي رؤية أشمل وأعمق وأدق . رؤية تكشف المستور وتتبئ عن المستقبل .

وأي حكيم هو صاحب ضمير يقظ ونفس طيبة وذهن صاف بل كله صاف وشفاف ورائق بما يتيح له النفاذ الأعمق والأشمل .

كيف تصبح حكيما ؟

لا توجد إلا إجابة واحدة ..

صف قلبك . نق ضميرك .

إن من يتمتعون بالبصيرة الصائبة يعيشون خبرات متنوعة يتعلمون فيها الكثير من المعارف . وهم يؤمنون بأن العلم النافع يقود إلى الحكمة ويطبقون عمليا ما تعلمونه . وهم لا يصادرون على مشاعرهم عند المفاضلة بين البدائل المدروسة علميا .. ولديهم صفاء ذهني يمكنهم من الوصول لمشاعرهم المختزنة واستثارتها واستشارتها . وهم لا يقفون بجمود أمام العقبات بل يبحثون عن الحلول المبتكرة وهم يتمتعون بتفكير إيجابي ولا يبكون الماضي بل يزدادون تطلعا للمستقبل.

كيف تتكون لديك البصيرة الصائبة ؟

لا توجد إلا إجابة واحدة .

صف قلبك . نق ضميرك .

(هـ) واقعية ذاتية للإنجاز :

هناك من لا يحتاجون إلى قوة دفع خارجيـــة ليعملـــوا ويتقنـــوا وينجزوا وينجحوا .. بل هناك قوة دفع داخلية أي ذاتية تحثهم علـــى أن يعملوا ويعملوا ويعملوا . لا يستطيعون الحياة بـــدون إنجـــاز وبـــدون نجاح.. وإذا حاولنا أن نتأمل في معنى الدافع الذاتي أو الدافع الداخلـــي فسنكتشف أنه حركة وجدانية نشطة، مشاعر يقظة، وأحاسيس متنبهـــة تشمل كل جوارح الإنسان وتدفعه إلى الإنجاز . شئ ما غـــير المنطـــق الذهني الذي يحث على ضرورة العمل وقيمة العمل في حياة الإنســـان . المنطق الوجداني غير المنطق الذهني . المنطق الوجدانـــي هـــو روح تتلبس الإنسان وتطبع شخصيته وتشكل خياله وطموحه وآمالـــه . روح تحرم الإنسان من أن يهدأ إلا إذا أنجز .. ويظل الإنسان ينتقل من هدف إلى هدف . وأهدافه دائما أبعد من حدود أنفه . أهدافه عاليـــة وبعيـــدة تستلزم جهدا .. وهذا هو الفرق بين الدافع الذهني والدافع الوجدانـــي .. في حالة الدافع الذهني يعمل الإنسان، أما في حالة الدافع الوجدانـــي أي الذاتي الداخلي فإن الإنسان يشقى ويتعب ويضنى من أجـــل الوصـــول للأهداف الصعبة وليس الأهداف السهلة ولا يهتم بالعقبات والصعوبـــات والمشاكل بل يذللها ويتخطاها . لا شئ يقف فـــي طريقـــه مـــن أجـــل الوصول إلى هدفه ليمسك السماء بيديه . ولهذا فأهدافهم التي يضعونـــها هم بأنفسهم تنطوي على تحد ولكنهم يأخذون مخاطر محسوبة . وهنـــا تدخل الحسابات الذهنية لتلتقي مع الوجدان في تناغم وتآلف .. فالشـــئ محسوب ذهنيا ولكن الانطلاقة الصاروخية الرهيبـــة تكـــون مدفوعـــة

وجدانياً .. ولهذا فإن هؤلاء الناس يحققون أهدافاً أبعد مما يطلب منهم . ويكون عملهم جديراً بالإعجاب لما يتمتع به من إتقان ولا نغفل الجانب الإبداعي الذي لا يتحقق إلا من خلال وجدان نشط .. ولذا فإن هؤلاء الناس يحاربون الروتين الذي يعوق العمل، بالرغم من أنهم يعشقون النظام ولكنهم يكرهون الروتين الغبي .. هم فقط يقفون في صف الروتين الذكي .

هؤلاء الناس أصحاب الهمة العالية الذين يتمتعون بقوة ذاتية للإنجاز دائما يرتبطون بالأهداف القومية أو على الأقل أهداف المؤسسة أو الجماعة التي يعملون معها سواء في موقع القيادة أو بين صفوف العاملين .. إنهم يخرجون من حدودهم الذاتية ويتعدون دائرة مصالحهم الشخصية ويتوحدون مع الجماعة .. ليس التزاما فقط ولكن إيمانا وحبا.. ليس بدافع التضحية ولكنهم يعتقدون أن نجاح الجماعة في تحقيق أهدافها هو نجاح شخصي لكل فرد من أفراد هذه الجماعة وأن نجاح الوطن في تحقيق أهدافه يعود بالخير على كل مواطن .

ولذا فهؤلاء الناس صالحون لأنهم لا يتسمون بالأنانية، ولك دائما أن تتوقع منهم الخير.

هؤلاء الناس إذا كانوا في موقع القيادة فإنهم يعملون من منطلق تحقيق النجاح وليس الخوف من الفشل . كما أنهم يرون النكسات ناتجة عن ظروف يمكن التحكم فيها وليس عن هفوات شخصية . إنهم لا

يلقون تبعية الفشل على أشخاص وإنما يراجعون الخطة .. ولا يتخـذون مواقف عدوانية ضد أشخاص بعينهم وإنما يعملون إيجابيا على توحيـد الصفوف والعمل بروح الفريق .. إنهم يحاولون خلق الدافعيـة الذاتيـة للإنجاز لدى بقية أفراد الجماعة حتى تزداد قوة الجماعة وتكون قـادرة على الإنجازات العظيمة والإبداعات غير المسبوقة وهم يكرهون المديح لأشخاصهم ويكرهون النفاق ويبعدون المنافقين عنهم، كمـا يكرهـون الإعلان عن أنفسهم لأن سعادتهم الحقيقية في الإنجاز الحقيقي .

ولذا فإننا لا نستطيع أن نفصل الدافعية الذاتيـة للإنجـاز عـن الضمير الإيجابي والبصيرة الصائبة . ولا نستطيع أن نفصل كل هؤلاء عن ضبط النفس والوعي الوجداني الذاتي .. وكلها تشكل في النهاية معا النضوج الوجداني .

وتلخيصا فإن النضوج الوجداني وهو إحدى الحلقات الثلاث التي تشكل فطنة الوجدان تتكون من خمسة عناصر :

(أ) الوعي الوجداني الذاتي .

(ب) ضبط النفس .

(جـ) الضمير الإيجابي .

(د) البصيرة الصائبة .

(هـ) الدافعية الذاتية للإنجاز .

(٢) التواصل الوجداني

الوصول إلى عقول الناس أي أذهانهم لأمر قد يبدو سهلاً إذا كان لديك أفكار منطقية أو أفكار جديدة أو أفكار تعود بالفائدة عليهم .

ومواجهة الناس قد تبدو سهلة إذا كنت صاحب حق ولديك منطق أو لديك ما يثبت .

الحقيقة أن الأمر ليس بهذه البساطة .

الصلة الإنسانية لا تعتمد فقط على المنطق أو علـى الحسـابات الذهنية .. بل هي صلة وجدانية بالدرجة الأولى .. هكـذا الإنسـان .. يحب أو يكره قبل أن يفكر .. يهوى أو ينفر قبل أن يتقبل المنطـق .. يميل أو يبتعد قبل أن يستكشف الحقائق .. ينحاز يميناً أو شمالاً قبـل أن يزن ويقدر .

هكذا الإنسان في علاقته بالإنسان الآخـر .. إمـا يتقبلـه أو لا يتقبله.. وإذا تقبله قبل منه كل شئ .. وإذا لـم يتقبلـه رفضـه .. وإذا رفضه معناه ابتعد عنه ونفر منه وانحاز ضده وسـفه منطقـه وخطـأ حساباته وانتقد رأيه .. ولذا فالإنسان يجاهد أن يعدل ولن يعـدل .. إن الهوى غلاب .

ولذا فإذا أردت أن تتواصل بفاعلية مع الناس عليـــك أن تجـد طريقاً إلى وجدانهم .

إذا أردت أن تتجنب المواجهات الحادة مع الناس عليك أن تجـد طريقاً إلى وجدانهم .

إذا أردت أن تواجه الحياة أي تواجه الناس لتدرأ شراً أو تنـــال حقاً عليك أن تجد طريقاً إلى وجدانهم .

إذا أردت أن تنجز وتنجح وتؤثر، عليك أن تجـد طريقـاً إلـى وجدان الناس .

والطريق إلى وجدان الناس سهل ومفروش بـــالورود إذا كنـت تملك هذه الموهبة .. موهبة اقتحام القلوب والوصول منها إلى الأذهان.. موهبة النقر الرقيق على الأبواب فتنفتح أمـــامك علـى مصراعيـها .. موهبة التعبير الودود على وجهك والنـبرات المطمئنـة فـي صوتـك فتنكشف لك النفس وما فيها .

إنها موهبة أو عطية من الله وأيضاً هي تدريب ومهارة مكتسـبة واعية لتحقيق النجاح في التواصل الوجداني مع الناس والذي هو أصـل كل نجاح .. لا نجاح في أي عمل إلا من خلال الناس .. ولا نجاح مـع الناس إلا من خلال التواصـل الوجدانـي معـهم .. وهـذا الاتصـال والتواصل الوجداني يقوم على أربعة محاور :

(أ) تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم :

كان من أهم عناصر النضوج الوجداني أن تتفهم حقيقة مشاعرك.. أن تقف على الحالة الانفعالية التي تعيشها في هذه اللحظة وبذلك تكون قادراً على أن تفهم بواعث ودوافع سلوكك وأن تضبط نفسك .

أما من أهم عناصر التواصل الوجداني أن تتفهم مشاعر الآخر.. أن تحس به .. أن تقف على انفعاله في هذه اللحظة .. أن تضع نفسك مكانه .. أن ترى من زاويته . أن تدخل قدميك في حذائه بل تدخل قرون استشعار وجدانك لتتحسس جدران وجدانه ولترى حركة انفعالاته ولتكشف بواعث ودوافع سلوكه .. بدون ذلك لن تستطيع أن تقدر رؤية الآخر للأشياء وتقديره لها وموقفه منها .. بدون ذلك لن تستطيع الوصول إلى عقله والتفاوض معه والتأثير عليه .. بدون ذلك لن تستطيع أن تعملا معا من أجل هدف واحد .. بدون ذلك سيلحق بكما معاً الضرر وأيضاً سيلحق الضرر بالجماعة أو الفريق .

وأكثر ما يسعد الإنسان أن يجد شخصاً آخر وقد تفهم موقفه، وشخص انفعالاته واطلع على بواعثه ودوافعه فقدر سلوكه .

إذا فهمتني فأنت قريب مني .. إذا شعرت بي فأنت جزء مني .. وإذا صرت جزءاً مني فإننا نستطيع أن نتحاور ونلتقي ونتفق .

سؤال : كيف تفتح طريقاً لقلوب الناس .

جواب : تفهم وجدانهم وقدر رؤيتهم .

(ب) التفاعل في الإنصات :

الإنصات فعل إيجابي وفعل مؤثر..الإنصات ينقل إلى الطـــرف الآخر معنى أساسياً وهو أنني في هذه اللحظة ملكك .. كلي لك .. أذني وعقلي وقلبي وأيضاً جسدي..الإنصات الصحيح الفعال هو عطاء كامل.

والإنصات لابد أن يصاحبه انفعال .. أي أن ما أســـمعه منـــك يحركني من الداخل .. يجعلني أنفعل وأتأثر وأفكر .. يجعلني أنتقل إلـــى داخلك لأعيش دقائق أحاسيسك لأن الأمر يهمني .. يـــهمني .. يـــهمني جداً .

الإنصات الصحيح معناه أنك تهمني جداً أو على الأقل يــــهمني أمرك أو على أقل القليل يهمني ما تقول .

الاهتمام هو الذي يخلق معنى لتواصلنا .. والاهتمام يكون فـــي البداية عن طريق الإنصات الإيجابي الواعي المخلص ثم عـــن طريـــق العقل .. والفعل الصحيح لابد أن يسبقه إنصات صحيح .. والإنصـــات الصحيح لابد أن يصاحبه انفعال .. والانفعال يستبين على الوجه وفـــي نظرة العينين وفي نبرة الصوت الذي يقاطع من وقت لآخـــر لإظـــهار

تعجب أو تأثر وتحفيز لمزيد من الإيضاح، بل إن حركات اليدين وحركات الجسم كله تساهم في صحة وفاعلية الإنصات .

لكي تتواصل جيداً، ولكي تكون فعالاً ومؤثراً انصت جيداً .. انصت بإخلاص لكي يصل انصاتك للطرف الآخر .. فالإنصات ينقل معنى مثلما تفعل الكلمات .. وإذا أنصت بإخلاص امتلكت من أمامك .. وإذا امتلكته نجحت العلاقة على المستوى الشخصي الإنساني وعلى المستوى المهني والمادي .

تعلم كيف تنصت .. حاول أن تكتسب هذه المهارة .. انصت بقلبك وذهنك أي بوجدانك وأفكارك .. تعلم أكثر مهارات التركيز أثناء الإنصات .. انظر في عين محدثك وأنت تنصت إليه . دع مشاعرك لتظهر على وجهك بتلقائية . حاول بأي طريقة أن تظهر انفعالك بما يقول الطرف الآخر عن طريق مقاطعات لفظية تنقل دفء إحساسك واهتمامك .. حث الطرف الآخر على مزيد من الإطالة والشرح والتفصيل حتى يفرغ ما عنده .. فإذا ما فعل استراح واطمأن إلى أنه استطاع أن ينقل لك كل شئ وإنك استوعبت كل شئ .

سؤال : كيف تغزو إنساناً ؟

جواب : انصت إليه .

(جـ) تعاطف ومشاركة وجدانية :

قمة ارتباط إنسان بإنسان تتحقق إذا كان هناك مشاركة وجدانية، أي زوال الحدود والفواصل .. أي تداخل وتشابك المشاعر .. أي النفاذ من القفص الصدري والوصول إلى القلب بل كل الباطن والتفاعل إيجابياً معه تعاطفاً وتأثراً وإدراكاً كاملاً للمشاعر وخاصة المضطربة المتألمة .

والتعاطف درجة والمشاركة الوجدانية درجة أعلى .. التعاطف معناه أنني أشعر من أجلك أما المشاركة فمعناها أنني أتألم معك .. أشعر مثلما تشعر .. والمشاركة هي قمة التواصل الإنساني .. قمة الإحساس بالبشر .. قمة الإنسانية .. قمة السمو الوجداني .. والمشاركة أمر صعب ومجهد ولكنه مقصور على من تحب والأقرباء والأصدقاء.. وقد تتسع الدائرة لبعض الناس فتشمل الإنسان في أي مكان في العالم .. أي إنسان يتألم .

وعلى المستوى المهني فالتعاطف يكفي .. التعاطف يعني رقة الشعور ورقيه .

يكفيني تعاطفك .. فهذا يعني أنك تشعر بي، وتدرك موقفي وظروفي، وتقدر كيف أتألم وبذا ستكون أقدر على مساعدتي ومساندتي، وسنكون أقدر معاً على النجاح الإنساني المشترك، وستتعدى العلاقة بيني وبينك البعد المهني البحت وسترقى إلى البعد الشخصي الإنساني الوجداني وهكذا سنكون أكثر فاعلية وأكثر تأثيراً وأكثر نجاحاً .

إن التعاطف معناه الخروج من الدائرة الشخصية .. معناه كسر الحواجز الخرسانية التي تبعد الإنسان عن الإنسان .. معناه التخلي عن الأنانية .. معناه أن تكره لأخيك ما تكره لنفسك .. معناه أنك على استعداد لأن تضحي وتعطي وتؤثر .

لا تواصل وجداني بدون تعاطف ومشاركة .

(د) كياسة في الاستجابات للغير :

نحن هنا لا نتحدث عن الأخذ والعطاء ذلك القانون الأزلي قدم الحياة نفسها ولكن نتحدث عن نوعية خاصة من البشر لديها شعور عال يسمح لها بالإحساس الدقيق والسريع لاحتياجات الطرف الآخر فيلبيها فورياً بسعادة وإخلاص .. إن لديهم حب الاهتمام بالغير ورعايتهم والسهر على راحتهم وتقديم المساعدة لهم إذا احتاجوها .. هؤلاء الناس سخرهم الله لقضاء حاجات الناس .. إنهم كالجنود التي تسهر على الحدود للدفاع عن الوطن مضحية براحتها وأرواحها .

وذلك بالقطع تصور مثالي ولكنه ليس نادر الوجود .. ولكن الصورة المتوازنة المعقولة هو أننا نطلب منك أن تتفهم حاجات وتوقعات الناس من حولك في دائرة المقربين إليك وفي دائرة عملك وفي الدائرة الأوسع التي تشمل كل الناس بما فيهم الغرباء من عابري السبيل . المطلوب منك درجة أعلى من الإحساس بالآخرين بأمرهم ..

عليك أنت أن ترصد هذه الحاجات وتبحث عن إمكانية مســـاعدتهم وأن تقدم إليهم ما يحتاجونه وأن تقضي حوائجهم .. إذن الأمر يحتاج إلـــى مبادرتك .. أي أن تبدأ أنت . أن تتطوع .. ولا تشعرن أحداً بتفضلـــك عليه .. إن أسوأ شئ هو أن تتبع مساعدتك بالمن .. إن ذلك يخلـــق رد فعل عكسياً تجاهك لأن هذا معناه أنك تريد أن تـُـشعر الآخـــر بـــذل الحاجة .. والإنسان يكره من يذله ويتعالى عليه ويمن عليه .. ينشأ لدى الإنسان صراع بين تيارين من المشـــاعر المتناقضـــة مـــن الامتنـــان والكراهية .

نريدك أن تبادر بتقديم المساعدة من باب الواجب والحب .. مـــن باب إنسانيتك .. من باب مشاركتك للناس وتعاطفك معهم .

إذن من المهم أن تبادر أنت .. ومـــن المـــهم أيضـــاً أن تقـــدم مساعدتك بحب وأن تحافظ على كرامة ومشاعر من تقدم له يد العون .

إن ذلك يساعد على خلق رابطة متينة بينـــك وبيـــن النـــاس . ويجعلك مصدراً للسرور والطمأنينة ومصدراً للثقة . إن ذلك يقلل مـــن المواجهات الحادة والتوترات ويمحو حالة التحفز .. بل إن ذلك يشـــيع روح المودة بين الناس القريبين والبعيدين .

أما في مجال العمل فأنت تتعامل مع رؤساء ومرءوسين وزملاء وقد تتعامل أيضاً مع عملاء .

والرئيس الحقيقي هو الذي يتفهم حاجات وتوقعات مرءوسيه .. هو الذي يستطيع أن يتحسس وجدانهم .. بل ويستطيع أن يقرأ أفكارهم ويرى أحلامهم .. ليس فقط حاجاتهم الخاصة ولكن أيضاً حاجاتهم وتوقعاتهم المتعلقة بأدائهم للعمل .. إنها الرؤية الإنسانية والمهنية التي تساعده وتعينه على اتخاذ القرارات الصحيحة التي ترفع من الكفاءة والإنتاجية والجودة وفي نفس الوقت تحقق الإرضاء المادي والمعنوي للمرءوسين .

تلك هي نفاذية الرئيس ورؤيته التي تتسم بالعمق والحس الإنساني الرفيع والخبرة المهنية المتميزة .

والرئيس الحقيقي هو الذي يستوعب وجهة نظر زملائه ومرءوسيه ويستمع إليهم باهتمام بالغ .. وهو الذي يرى في اختلاف الآراء والمعتقدات فرصة للحوار وليس مشكلة للمواجهة .. العظيم هو الذي يحترم الرأي المخالف لرأيه .. العظيم هو الذي يدرس بعناية هذا الرأي المختلف .. والأعظم هو الذي يتيح لهذا الرأي المعارض أن يعلن ويُستمع له وأن يطرحه للمناقشة الموضوعية دون تحيز من أجل الوصول للحقيقة .. وبعض الناس يتولون مهمة شرح وتوصيل وجهة النظر المخالفة لرأيهم لا أن يكبتوها ويحاربوها وذلك تعبير عن النضوج الوجداني والفطنة الوجدانية والموضوعية والإخلاص وحب الحقيقة وتقديم الصالح العام .

إن احترام الاختلاف قيمة أخلاقية يتربى الإنسان عليها وتُغـرس فيه منذ الصغر ويتم تدعيمها بأسلوب التعليم والتنشئة والمناخ العـام .. وتلك هي القاعدة الأساسية للديمقراطية .. وعلينا أيضاً أن نحترم فكـر من يختلفون عنا عقائديا، والاحترام كل الاحترام لمناهج البحث والتفكير التي تقوم على أساس علمي .. وبذلك نكون قد فهمنا تماماً قواعد اللعبـة سواء على المستوى الشـخصي أو داخـل الجماعـات والمؤسسـات والتنظيمات .. وأهم ما في هذه القواعد ألا نتحيز لأطراف على حسـاب غيرهم .

إن أكثر ما يثير النفوس وينشر البغضاء ويزيد من العداوة هـو الإحساس بالظلم ..وهذا الظلم يؤدي إلى شعور عام بالإحباط تتولد عنـه عدوانية سافرة أو سلبية تحطم الجسور وتمحو الثقة وتشل حركة العمـل والتقدم .. وهذا يدل على انعدام التواصل الوجداني .

ذلك التواصل الوجداني الذي هو إحدى الحلقـات الثـلاث فـي منظومة فطنة الوجدان يقوم على أربع دعائم :

(أ) تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم .

(ب) تفاعل في الإنصات .

(جـ) تعاطف ومشاركة وجدانية .

(د) كياسة في الاستجابة للغير .

(٣) التأثير الوجداني

(أ) حجة قوية في الإقناع :

التأثير بمعني إحداث تغيير في أفكار وقناعات وبالتالي سلوك الطرف الآخر .. والإنسان في رحلة تواصله مع الآخرين يؤثر ويتأثر.. ذلك هو التواصل الديناميكي بين البشر .. والتواجد الحقيقي للإنسان على الخريطة البشرية يتحقق بقدرته على التأثير .. فهو ذلك الإنسان الذي يمتلك مداخل قوية لإحداث تأثير في قناعات الغير .. هو ذلك الإنسان الذي يحرك المياه الراكدة .. وهو ذلك الإنسان الذي يقف في وجه التيارات الخاطئة .. وهو ذلك الإنسان الذي يبعث روحاً جديدة من خلال فكر جديد متقدم، وهو ذلك الإنسان الذي يزلزل الأفكار القديمة البالية التي لا تتلاءم مع روح العصر ودرجة تقدمه .

وهو لا يستطيع أن يكون له هذا التأثير الإيجابي إلا إذا كانت لديه مهارات عالية في كسب الآخرين لصفه .. ولن تستطيع أن تكسب الآخرين لصفك إلا إذا نجحت في بناء قاعدة من الثقة المتبادلة وأن تتصف بالإخلاص والحيادية والموضوعية والمهارة المهنية وأن تكون قادراً على النفاذ إلى القلوب بمودتك وإنسانيتك . إذن لابد من هذا الرصيد لكي تكسب الآخرين في صفك دون حتى أن تطلب منهم أن يؤيدوك .. ستجدهم تلقائياً يلتفون حولك ويدعمون وجهة نظرك ويلتزمون بخططك .

ليس صعباً أن تكون لديك مهارات كسب الآخريـــن لصفـك .. سمعتك وتاريخك يشفعان لك .

والإنسان الذي لديه قدرة على التأثير والتغيير والزلزلة يســتخدم منهجاً في الإقناع يتفاعل مع منطق تفكير الطرف المقابل .. وهذا معناه أنك قبل أن تجلس إلى مائدة المفاوضات أو قبل أن تعد حديثاً لتلقيـــه أو قبل أن تعرض رأياً أو وجهة نظر أو خطة أو قبل أن تعرض بضاعتك عليك أن تقرأ ملفاً عن الطرف الآخر يحتوي على منهجه في التفكـــير، وعقائده، واهتماماته، وثقافته، وخلفيته الاجتماعية، وميولـــه واتجاهاتـــه السياسية، هواياته وتفضيلاته، وإذا أمكن أيضاً أن تكون لديك فكرة عـن حياته الخاصة . وبذلك يكون الطرف المقابل كالكتاب المفتـــوح تقـــرأه بسهولة .. فإذا قرأته تستطيع أن تبدأ من نقطة قريبة إلى وجدانه .. تبدأ من نقطة تحركه عاطفياً وإنسانياً .. تبدأ من عند نقط الإثارة التي تحقـق أحاسيس سارة ولذيذة أي تجلب السرور واللذة .. كما يجب أن تتحـــدث بلغة يفهمها تتلاءم مع خلفيته التعليمية والثقافية .. وعليك أيضاً ألا تنتقد أو تسخر من خلفيته الاجتماعية والحضارية بل تمتدح مـــا يســـتحق أن يمتدح فيها .. وحاول أن تستخدم منهجه في التفكير والذي يساعده علـــى الاقتناع واستخدم أيضاً منطقه لإن لكل إنسان منطقه الخاص .. المنطـق الخاص ينبثق من خبرات معينة في حياة الإنسان ساعدته علـــى بنـــاء المفاهيم والمعتقدات والمنهج وأسلوب الحياة .

لن تستطيع أن تنجح في التأثير علـــى الطـــرف المقـــابل إلا إذا استخدمت منهجاً في الإقناع يتفاعل مع منطقه وطريقته في التفكير .

ولابد من الاستعانة بالتأثير الشخصي وتلـــك مـــهارة وجدانيـــة عالية.. وهذا معناه أن شخصك أنت، وأسلوبك انت، وطريقتـــك أنـــت، وشكلك أنت، وصوتك أنت، ومظهرك أنت، وتعبيرات وجـــهك أنـــت، وابتسامتك أنت، كل ذلك كان له تأثير ودور في الإقناع، إنه أنت .. أنت بلحمك ودمك .. أنت وليس شخصاً آخر غيرك .. ولو أن شخصاً آخـــر غيرك أنت عرض نفس الفكرة وبنفس الأسلوب والطريقة فإنه لن يصـــل إلى ما ستصل أنت إليه من إقناع وتأثير في الطرف الآخر .

إن ذلك التأثير الشخصي المباشر يكون له في أحيان كثيرة أكـــبر الأثر في أي اتفاق تجاري أو سياسي أو إنساني .

ولابد من أن يكون أسلوب عرض الفكرة أو الرأي أو المشـــروع أو الاقتراح مشوقاً وأن تستعين بأساليب عرض تكون مؤثرة .. وأحيانـــاً يكون ضرورياً أن تلجأ إلى أساليب عرض متطـــورة وغـــير مألوفـــة مستخدماً التقدم التكنولوجي وذلك سيكون أكثر إقناعاً وخاصة إذا كـــان الطرف المقابل على درجة متقدمة من العلم والثقافة .

إن كل ما سبق سوف يساعدك على التأثير والإقناع بشـــرط أن تكون أنت نفسك .. على طبيعتك .

لا تلعب أدواراً، ولا تصطنع مواقف، ولا تلبس قناعاً ولا تضع زواقاً، ولا تتجمل بل كن على حقيقتك .. وذلك أقوى شئ يوحي بالثقة والطمأنينة ويبني الجسور الإنسانية مع الغير ويساعد على عرض ما هو موضوعي ومفيد .

(ب) حسم إيجابي للصراع :

القائد الحقيقي هو معالج للصراعات وليس مثيراً لها .. وتلك إحدى مواهب التأثير الوجداني .. وهي قدرته على التفاوض وحل النزاعات وتعارض المصالح .. وذلك تأثير بناء يعطي الفرصة للتفرغ للتنمية والإبداع بدلاً من إضاعة الوقت والطاقة في التحفز ورسم الخطط العدوانية، والرد على العدوان وأخذ المبادأة في الاعتداء، وتقوية الحصون .. القائد الحقيقي هو الذي يعالج المواقف المتوترة بدبلوماسية وكياسة .

إن الانفعال الغاضب الفوري نتيجة لموقف استفزازي من الطرف الآخر (متعمد أو غير متعمد) يؤدي إلى تعميق المشكلة وإشعال الصراع أكثر وأكثر . القائد الحقيقي هو الذي يحتفظ بهدوئه ويميل تفكيره إلى الجانب الإيجابي البناء، ويتجه تفكيره فوراً إلى احتواء الأزمة وتهدئة النفوس وتنقية الأجواء بعيداً عن الادعاءات الكاذبة للبطولة والشجاعة والحزم .

والقائد الحقيقي مثل مكتشف الألغام لديه جهاز حساس يستشعر به الخطر عن بعد وبذلك يشعر بالمصادر المحتملة للصراعات ويعمل على إبطال مفعولها .. وهو أسلوب وقائي فعال قبل وقوع الكارثة .. وعادة ما تكون الأساليب الوقائية أقل تكلفة من المواجهة المباشرة حيال وقوع الأزمة .. وهنا يستعين القائد بشخصه أي بتأثيره المباشر فيأخذ مبادرات ومواقف إيجابية تتسم بالود والتفهم والموضوعية والاستعداد لبعض التنازلات والوصول إلى حلول عادلة ترضي الطرفين .. أي يسعى دائماً لتحقيق الكسب لطرفي النزاع إيماناً منه بأن أحدا لا يقبل الهزيمة .. وأن هزيمة الطرف المقابل أو الخصم ليست في صالحه لأنها تزيد من عدوانيته وعداوته وتعقد المشكلة أكثر وأكثر .. بل عليه أن يساعد الطرف المقابل أو حتى الخصم على تحقيق مكسب يرضيه حتى يمتص عدوانيته تماماً .

إن ذلك القائد الموهوب قادر على أن يصل إلى مثل هذه الحلول ويقنع الطرف الآخر بها .. هذا القائد يشجع على الحوار والمناقشات المفتوحة ولا يعمل في السر أو الخفاء بل كل شئ لديه معلن شفاف وواضح وتحت الشمس أي في عز النهار كما أن استراتيجيته واضحة وثابتة وهي حل تعارض المصالح .

هناك رئيس عمل معروف عنه إشعال النيران وتعميق المشاكل وإثارة الصراعات . وهناك زوج له نفس الصفات .. وهناك شريك أو زميل أو جار له نفس الأسلوب في التعامل مع المواقف الملتهبة ..

وذلك الأسلوب في النهاية يؤدي إلى الانفجار والخراب وضياع الوقت والجهد والطاقة .

وهناك قائد أو زوج أو زميل أو جار ينتهج الأسلوب التوافقي لحل الصراعات والذي يتسم بالآتي :

- معالجة المواقف المتوترة بدبلوماسية وكياسة .
- يشعر بالمصادر المحتملة للصراعات ويعمل على إبطال مفعولها .
- يشجع على الحوار والمناقشات المفتوحة .
- ينظم الحلول التي تحقق الكسب لطرفي الصراع .
- يستخدم استراتيجيات مختلفة ولكن واضحة في حل تعارض المصالح .

(جـ) القدوة في القيادة الميدانية :

القائد التقليدي يقف على رأس الفريق في المقدمة .. ولكن القائد الحديث يقف في الوسط ليلتفوا من حوله لأن له وظيفة هامة لا تتحقق إلا إذا وقف في الوسط وهي بث الحماس في النفوس ولذا يجب أن يدير رأسه في كل الاتجاهات وأن تلتقي عيناه مع كل عين ولابد أن يرى فرد من أفراد الفريق وجه القائد عن قرب وهو مشحون بالانفعالات وأن يسمع صوته وهو يوحد القلوب والعقول .

وتلك هي صفات القائد الذي يتمتع بالفطنة الوجدانية .. إنه يوحد رؤية الأفراد وفرق العمل حول قيم مشتركة ومهام للإنجاز .

وكيف يفعل ذلك بدون حماس . كيف ذلك بدون تأثير ونفاذ ؟

القائد الحقيقي هو مصدر إشعاع وحماس .. هو قيمة عليا في حد ذاته وقيمة إنسانية وأخلاقية وهاد للقيم المرتبطة بـــالعمل، الإخـــلاص والإتقان والإبداع والأمانة والجودة .. وهو الذي يجمع الطاقات حـــول هدف مشترك .. أهداف كبرى عامة وأهداف مباشرة والأهداف الكـبرى مثل تحرير الوطن، زيادة التنمية، رفع مستوى المعيشة .. والأهـــداف المباشرة مثل الجودة والإتقان والإبداع من أجل مســـتوى أعلـــى فـــي الإنتاج أو في تقديم الخدمات صحية أو تعليمية .. إلخ .

وهذا القائد يتمتع بمرونة عالية في سرعة تشـــخيص الموقـــف والتعرف على مصادره وعناصره ومعطياتـــه وطـــرق التعـــامل مـــع المستجدات وســـرعة تغيـــير التكتيـــك دون أن يتعـــارض ذلـــك مـــع الاستراتيجية العامة ودون أن يبعدنا ذلك عن الهدف الرئيسي والحقيقي.

والقائد الحقيقي لابد أن يكون قدوة .. نموذجاً يحتذى .. عظيمـــاً رفيع الشأن عالي المكانة خلقياً وإنسانياً وإخلاصاً وتفانياً في العمل .

وإذا كنا تكلمنا عن القائد في العمل فنحن نعني أي مسئول في أي موقع، ونعني أي علاقة إنسانية، ونعني أي تجمع إنساني حتى ولو كانت أسرة مكونة من أربعة أفراد .

ولا يهم هنا اللقب بقدر ما يهمنا قدرة القيادة حتى في الشخص العادي أو الشخص الذي لا يتحمل المسئولية الأولى .

ولذا فالقائد ليس بالضرورة أن يحمل لقب قائد . ولذلك هو القائد الوجداني أو القائد الذي يتمتع بفطنة الوجدان والذي يجب تلخيصاً أن يتميز بالآتي :

- أن يكون مصدراً لحماس وتوجيه الأشخاص وفرق العمل نحو الهدف .
- قدرة جاهزة لقيادة المواقف عند الضرورة بصرف النظر عن الألقاب .. إذ قد تحتم الظروف انبثاق قائد لحظة الاحتياج لقائد .
- يوجه إنجاز الأفراد وفرق العمل باتجاه تحقيق الأهداف .
- يقود الآخرين من خلال ممارسة القدوة فيما يطلب من الغير تقديمه.
- يتبع نمطاً مرناً في القيادة يعتمد على تشخيص جيد لعناصر الموقف القيادي ودرجة استعدادات المرءوسين أو الذين يشملهم برعايته كأسرته أو أقاربه أو أصدقائه .

(د) ريادة في التغيير وحسن إدارته :

التغيير .. التغيير .. التغيير ..

- التغيير للتطور .
- التغيير للابداع .
- التغيير للمواءمة مع التقدم .

لا تمضى حياة إلى الأفضل بدون تغيير، سواء على المستوى العام أو المستوى الشخص .. سواء في العمل أو في البيت .. بل إن الحياة تقوم على التغيير .. أي التقدم للأمام .. أي النهوض لأعلى .. أي الانتقال من حال إلى حال أحسن .. إنها الحركة .. والحركة ضد الموت وضد الجمود وضد التخلف وضد الرجوع للوراء .

والإنسان الفطن وجدانيا يكره الموت والجمود والسكون .. الإنسان الفطن وجدانيا .. إنسان مبدع خلاق .. ولهذا فهو يأخذ المبادرة بالتغيير .. هو الذي يرى فيدرك فيشعر فيتحرك .. يبدأ .. يكون الأول.. يكون المثل .. يقود .. يغير فيضيف فيبدع .. وبالتالي فهو يوفر النموذج العملي أمام الغير لما يتوقعه منهم في التغيير .. أي يبعث روح التغيير في الجميع .. لا يحثهم فقط على العمل وإنما يحثهم على متابعة التقدم ونقد الواقع وإعمال العقل في رؤية جديدة وإضافة تحمل معنى التطور وتكون أنفع .

والحث على التغيير يحتاج إلى قيادة معنوية .. إلى بث الأفكار.. والحث على الإيمان بها .. إلى تحريك الروح وتنشيط القلب وشرح النفس .. إنها المواجهة للواقع .. إنه إدراك الحاجة للتغيير .. ويصبح التغيير ضرورة حتمية .

بعض الناس يقاومون التغيير .. يرفضون التطور .. يفضلون السكون وعدم الحركة . إما عن عدم فطنة أو جهل أو كسل أو لامبالاة أو عدم انتماء .. وتكون المواجهة معهم عنيفة تصل إلى حد الحرب والتخريب وخاصة في مجال العمل .

والأمر يحتاج إلى كياسة .. إلى مواجهة هادئة .. إلى إحداث تغيير فيهم شخصيا .. كيف نستدرجهم إلى الإيمان بأهمية التغيير .. كيف نجعلهم يأخذون زمام المبادرة .. كيف نجعلهم يعتقدون أنهم وراء التغيير والتطور والإبداع .. كيف لا ندينهم بالرجعية والتخلف .

أحذر المواجهة الحادة مع التقليديين والمحافظين .. قد يكون لهم منطقهم الخاص ورؤيتهم الخاصة .. قد تكون قدراتهم محدودة .. كما أن التغيير قد يحدث اضطرابا شديدا لديهم ولا يستطيعون مواكبته .. إذن الأمر يحتاج إلى كياسة حتى لا نحولهم إلى أعداء يضعون العقبات أمام التطور والتقدم .

والتغيير يجب أن يشمل أيضا الحياة الشخصية لتكون متجددة تبعث على مزيد من النشاط والحماس والتفاؤل وحب الحياة .

التغيير هو المضاد الحقيقي للملل في الحياة الشخصية .

والملل يصاحب السكون . ويصاحب الإبقاء على أوضاع معينة مدداً طويلة، ويصاحب الالتزام بنفس أسلوب الحياة وبنفس طريقة إدارتها ولهذا يظل الإنسان واقفاً مكانه فيمل دون أن يدري .. وهنا الخطورة إذ يتسرب الملل إلى نفوسنا دون أن نشعر .. وتدريجياً نفقد الحماس .. وتدريجياً تتبخر الطاقة .. وتدريجياً نفقد الرغبة .. والملل يتحول إلى ضجر، والضجر يتحول إلى عصبية وسهولة استثارة ثم عدوانية فتفسد الحياة .

إن أي تغيير بسيط يمتص كل هذه المشاعر السلبية .. مجرد تغيير المكان الذي اعتاد الإنسان أن يجلس فيه .. تغيير طريق الذهاب للعمل .. تغيير نوع الأحاديث التي اعتاد عليها .. تغيير أماكن التنزه والترويح .. تغيير الألوان المعتادة .. تغيير شكل الملابس .. إضافة اهتمام جديد أو هواية جديدة .. طريقة مستحدثة لممارسة العمل .. إعداد مفاجآت تسر الطرف الآخر .. طرح أفكار غير متوقعة .. البحث عن الأفكار الجديدة وتداولها .

إن الإنسان يكون مؤثراً في الحياة ومؤثراً في الآخرين إذا أخذ زمام المبادرة بالتغيير . الجامدون والمتجمدون لا يؤثرون بل يشيعون البرودة .

لكي تكون مؤثراً لا يكفي إيمانك بالتغيير ولكن لابـــد أن تـــأخذ زمام المبادرة وأن تتمتع بالقدرات التالية :

- أن تزيل العقبات بكياسة حين تدرك الحاجة للتغيير بينما الآخـــرون يعارضونك .
- أن تكون لك شجاعة مواجهة الأمر الواقع الذي يميل إلى المحافظة .
- أن تتمتع بروح معنوية قائدة تجعل الجميع يلتفون حولك من أجـــل إحداث التغيير .
- أن تكون أنت في حد ذاتك نموذجاً عملياً أمام الغير لما تتوقعه منـــهم في التغيير .

وبذلك تكون قد امتلكت إحـــدى قـــدرات التـــأثير الوجدانـــي .. والتأثير الوجداني هو إحدى الحلقات الثلاث في منظومة فطنة الوجدان .

(هـ) بناء جسور الوفاق وتدعيم روح الفريق :

حينما تكتمل منظومة فطنة الوجدان لدى إنسان، وحينما يتحلـــى بالذكاء العاطفي فإنه سوف يلعب دوراً مهماً في الحياة في تجميع قلـــوب الناس وبناء جسور المودة والمحبة بينهم والتـــأليف بيـــن أرواحـــهم . وسيكون بذلك عمله قريباً من عمل الأنبياء الذيـــن ينشـــرون المحبـــة ويزرعون الود .. هذه مهمة الإنسان الفطن وجدانياً في الحياة .. وهـــذه هي روعة الإنسان الفطن وجدانياً .. إنه شجرة حب وارفة تطرح ثماراً

تغذي القلب والروح وتنقي النفس وتمد ظلال الرحمة والأمان والاستقرار والسكينة .

ونجاح أي عمل جماعي يعتمد على روح الفريق .. وروح الفريق تصل إلى أوج حيويتها بالمودة فتصبح قوة فعالة وطاقة متجددة في اتجاه تحقيق الهدف على أعلى مستوى ودرجة من الجودة والإتقان بل والإبداع أيضاً .

والوجه الآخر للمودة هو الاحترام .. والاحترام معناه التقدير للقيمة .. الاحترام معناه النظرة للإنسان على أنه شئ قيم ونافع ومفيد ويتمتع بميزات هامة ومطلوبة وضرورية ولا استغناء عنه كعضو هام في الفريق له ذاتيته وله دوره وله كيانه المتفرد ولذا وجب الحفاظ عليه ورعايته وإظهار القبول له والترحيب به وتقدير ما يقدمه من عمل للمجموعة .. وهذا شئ هام جداً لا أن يضيع الإنسان في زحمة تعدد أفراد الجماعة والفريق ويضيع جهده ولا أحد يدري به .. إن ذلك هو ما يحطم روح الفريق ويفقدها بعض قدرات بعض أعضائها .

في الفريق الكبير، مهما كبر حجمه، لابد أن يشعر كل عضو فيه بأهميته ومكانته وتفرده ودوره الهام .. يشعر بالترحيب والتقدير .. هذا هو المعنى الحقيقي للاحترام والذي لا يتجزء ولا ينفصل عن روح المحبة والمودة التي يجب أن تشيع بين الفريق وتربط ما بين أفراده وتقيم الجسور بينهم .

بعض الأفراد لهم هذه القدرة القيادية الهائلة وهذه الطاقة الإشعاعية المنيرة المدفئة ولكن ثمة إناساً آخرين قادرين على بث روح الفرقة وتشتيت الجهود، وإضعاف النفوس وتنشيط الصراعات فيتحول أي مكان عمل إلى مسرح عمليات حربية من هجوم ودفاع فيضيع الطريق إلى الهدف بسبب التعب والإعياء وعدم التفرغ .. ونظرية "فرق تسد" مازالت هي النظرية الصائبة والصالحة لدى بعض القيادات حتى يحكموا زمام السيطرة على مرءوسيهم حتى ولو كان ذلك على حساب تحقيق الهدف .

القيادة الحكيمة والتي تتمتع بفطنة الوجدان هي التي تعظم المنفعة من العمل الجماعي ولذا فهي تدعم شبكة العلاقات غير الرسمية داخل جماعة العمل وتحرص على إنشاء علاقات مودة قائمة على الاحترام المتبادل مع أفراد الجماعة كما تحرص على اكتشاف ورعاية الفرص الممكنة لبناء جسور التعاون داخل وخارج العمل مع إظهار القدوة والنموذج الواضح للاحترام والمساعدة والتعاون .

أما المستوى الأعمق والمغزى الحقيقي الذي يهدف إليه مثل هؤلاء القادة المحترمين الذين يتمتعون بفطنة الوجدان ويكون لهم هذا التأثير الإيجابي على فريق العمل هو بناء شخصية خاصة مميزة للفريق، شخصية متميزة تتمتع بالاحترام ويعرف عنها الكفاءة العالية والمستوى الرفيع في الأداء الخدمي وفي الإنتاج الجيد . هذه الشخصية

الخاصة للفريق تصبح هي شخصية المؤسسة أو الشركة أو المعهد ويصبح مجرد ترديد الاسم يبعث على الفخر والاعتزاز وهذا يزيد من الانتماء والولاء ومن ثم التفاني .. وهذه هي عبقرية القائد الحكيم الفطن وجدانياً .

هكذا نكون قد أكملنا تصورنا الكامل عن فطنة الوجدان أي ذكاء العاطفة وأوضحنا أهميته في حياتنا العامة والخاصة .. وبذلك نستطيع أن ندرك بسهوله خطورة الغباء الوجداني أي ضحالة المشاعر وسطحية الإحساس .. فالإنسان الغبي وجدانياً هو إنسان تافه حتى وإن كان عبقرياً في أدائه المهني، وهو إنسان جاهل بالحياة حتى وإن جمع ثقافة العالم في عقله، وهو إنسان بارد حتى وإن بدا مشعاً بزواقه وتجمله، كما أنه إنسان أناني ومغرور تعويضاً عن إحساسه بالضآلة الداخلية. ناهيك عن الأضرار التي يلحقها بفريق العمل وبأسرته وبالمجتمع كله.. هو يشيع التوتر وعدم الطمأنينة والقلق ويدفع إلى حالة من التحفز ويعمق الصراعات ويشعل نيران الحقد والتحدي ويؤدي إلى تصادمات ومواجهات حادة .

ليس مهماً فقط التفوق الأكاديمي والتميز والمهني والخبرة العملية .. قد يكون ذلك مهماً لتخطي العقبة ناحية الهدف ولكن الاستمرارية والإبداعية تعتمد على الهبة السماوية التي تسمى بذكاء العاطفة أو فطنة الوجدان .

إن النجاح الحقيقي بمعنى التأثير والتغيير يحتاج إلى وجـــدان .. مشاعر .. أحاسيس .. عاطفة .. يحتاج إلى قدرة غير محـــدودة علـــى المودة .. يحتاج إلى قلب يشع الحب .. يحتاج إلى روح صافية ونفـــس نقية .

هكذا تستطيع أن تواجه الحياة .. تواجه النـــاس .. وأن تكـــون مواجهة تفضي إلى الخير .. إلى النجاح الحقيقي وليس الشكلي .

فطنة الوجدان تتكون من ثلاث حلقات تقود إحداها إلى الأخرى :

١- النضوج الوجداني .

٢- التواصل الوجداني .

٣- التأثير الوجداني .

ومعنى النضوج الوجداني يتلخص في العناصر الآتية :

- وعي وجداني ذاتي دقيق وموضوعي .
- ضبط النفس .
- ضمير ايجابي .
- بصيرة صائبة .
- دافعية ذاتية للإنجاز .

والتواصل الوجداني يتلخص في العناصر الآتية :

- تفهم لوجدان الغير وتقدير لرؤيتهم .
- تفاعل في الإنصات .

- تعاطف ومشاركة وجدانية .

- كياسة في الاستجابات للغير .

والتأثير الوجداني يتلخص في العناصر الآتية :

- حجة قوية في الإقناع .

- حسم إيجابي للصراع .

- قدوة في القيادة الميدانية الملتزمة بالهدف .

- ريادة في التغيير وحسن إدارته .

- بناء جسور الوفاق وتدعيم روح الفريق .

[الجزء الثالث]

أنـــــواع البشـــــر

(١) معنى الشخصية

.. فى الفصلين السابقين كانت لنا تصورات عن مواجهة الحياة.. أى مواجهة البشر .. قد ترى أن بعض هذه التصورات مثالية وغير قابلة للتحقيق ، وأنت تقول ذلك من واقع خبرتك الشخصية فى الحياة ومع البشر ، وتستطيع أن تحكى لنا عن عشرات المواقف والتى حاولت فيها أن تكظم غيظك وأن تكبح جماع غضبك ولكنك لم تستطع ، وأنك فقدت السيطرة فى بعض المواقف نظرا لأن هؤلاء البشر قد أوصلوك إلى حالة من الاستفزاز فشلت معها كل النصائح التى سمعتها وكل الخطط المدروسة لاحتواء مثل هذه المواقف كما فشلت فيها استخدام خبراتك السابقة ربما فى مواقف مشابهة .

.. وقد ترى بعض البشر لا يمكن السيطرة عليهم إلا بالحزم الشديد لكى يخافوا ويلتزموا ولا يبغوا ولا يتعدوا الحدود اللائقة وإنك إذا تساهلت معهم وتركت لهم الحبل فإنهم يخرجون عن كل الحدود اللائقة ويجارون ويتجاوزون ويبغون ويعتدون ببجاحة منقطعة النظير ولا أمل فى ردهم عن غيهم والسيطرة عليهم إلا بالحزم الشديد والذى يجب أن يصل إلى القسوة فى بعض الأحيان .

.. وقد ترى أن البشر مختلفون إلى الحد الذى يجعلك لا تستطيع أن تلتزم بقواعد ثابتة لمواجهتهم والتعامل معهم .. ففى كل مرة تواجه

موقفا جديدا وأسلوبا جديدا مما يتطلب منك قدرا من المرونة يتيح لك أن تسلك بطريقة مختلفة لمواجهة الموقف ومواجهة هذا النوع بالذات من البشر .

.. وقد تقول أن الحياة تغيرت وأن الناس اختلفت وأن النظريات التى كانت صالحة وفعالة بالأمس لم تعد تصلح لليوم نظرا للتغيرات الاجتماعية والاقتصادية التى جعلت الناس أكثر مادية وتوحشية وأقل إنسانيا ورومانسيا ، وأن بعض القلوب أصابها التحجر وبعض النفوس أصابها الصدأ .

.. وقد تعترض على نظرية "فطنة الوجدان" متهما إياها بالإفراط فى حسن الظن بالبشر وبالتفاؤل الشديد فى إمكانية إقامة علاقات إيجابية ومشبعة مع كل البشر وفى إمكانية إحداث تغيير فى سلوك البشر إلى الأفضل إذا استطعنا أن نحتوى نزعاتهم وميولهم المتطرفة ، وقد ترى أن الوجدان قد تراجع دوره فى تحديد شكل ومستقبل العلاقات الإنسانية وأن الإنسان يجب أن يستعين بنوع آخر من الفطنة المكتسبة من خبرات مباشرة مع البشر تقضى بأن كل موقف مختلف عن الآخر وأن كل إنسان مختلف عن الآخر وأن الله قد خلق أنواعا وأنماطا من البشر لا يمكن حصرها وتحديدها وأن لكل إنسان نوازعه وميوله واتجاهاته وفلسفته وأسلوبه والتى قد تكون متطرفة أو شاذة مما يؤدى إلى سلوك يخرج عن المألوف ويشذ عن المجتمع فيصطدم ويجرح ويؤذى ، وكما

أن هناك اختلافاً فى أنواع البشر فإن هناك اختلافاً فى الدرجات داخل كل نوع . فالشر الخالص غير موجود من الناحية العملية كما أن الخير المطلق غير موجود من الناحية العملية وفى الممارسات اليومية .. وأن البشر موزعون ما بين نقطتين تمثلان أقصى طرفى خط يسمى بالمتصل وهما نقطة الصفر ونقطة المائة وعند الصفر تنعدم الصفة وعند المائة تصل الصفة إلى أقصى صورها وأن الإنسان يعطى درجة من المائة فيقال مثلاً أن درجة الكرم عند هذا الإنسان تصل إلى ٥٠% أى أن موقعه فى منتصف الخط وأن درجته فى المرونة تصل إلى ٤٠% وأن درجته فى التحفظ والإنطوائية تصل إلى ٦٠% ، وهكذا .

.. ولعلك يا صديقى وصلت إلى هذا من خلال خبراتك ومعايشتك مع ألوان وأنواع شتى من البشر .

.. وهذا الاختلاف والتنوع الشديدان يجعلنا نعجز عن أن نضع قانونا ثابتا وعاما ، ويجعل من الصعب أيضا وضع أسلوب واحد وثابت للتعامل مع البشر ويصبح من المستحيل أن نفرض عليك طريقة معينة فى رد الفعل إزاء مواقف معينة .

.. هذا حقيقى ..

.. وهذا هى حكمة الله ..

.. حكمة الله فى خلقه للبشر بهذه الدرجة من التنوع والاختلاف بسبب العوامل الوراثية التى تجعل كل إنسان يرث صفات معينة

وبدرجات معينة تختلف عن إنسان آخر ربما شقيقه والتى تجعـــل كـــل إنسان أيضا يتعرض لظروف بيئية شديدة التباين والاختلاف مع ظروف بيئية ينشأ فيها إنسان آخر .. والظروف البيئية تشتمل أيضا على الثقافـة السائدة ونوع الحضارة والتى تملى أساليب معينة فى التربية والتنشئة .

.. إن كل إنسان هو محصلـــــة إرثـــه الخـــاص مـــن جينـــات الوراثة مضروبا فيه أو مضافا إليه أو متفاعلا مــــع ظروفـــه البيئيـــة التى تربى فيـــها.

إلا أن الخالق عز وجل جعل شكلا عاما للإنسان . جعل حـــدودا وترك مساحة حرة . جعل إطارا وترك فراغا داخله ، وهذه المســــاحة وذلك الفراغ يملأه الإنسان بمعرفته أى بإرادته ووعيه ولـــهذا يحاســـب عليه. إنه الجزء المخير والذى يخضع لاختيارات الإنسان .

.. والبشر يتفاعلون ويتواجهون على مستويين :

المستوى الأول تمليه الطبيعة البشرية والثابتة لدى كل إنسان من ميول وأهواء وغرائز ورغبات وطموحات واحتياجات وفـــق برنـــامج نفسى اجتماعى بيولوجى يتحكم فى كل البشر سواء .

والمستوى الثانى تمليه إرادة الإنسان ومنشؤه تلك المساحة الحرة التى يحدد فيها الإنسان اختياراته وأسلوبه ومفاهيمه بوعى كامل وحريـة مطلقة ورؤية خاصة وميول يمكن التحكم فيها وتوجيهها .

على المستوى الأول فالناس سواسية تصلح لهم القوانين العامة والنظريات العلمية .

أما على المستوى الثانى فالناس مختلفون ومتنوعون ولا يصلح معهم لمواجهتهم والتفاعل معهم إلا الخبرات الشخصية لكل إنسان فى كل موقف ، وهذا يتطلب من الإنسان رد فعل مختلفا وملائما مع كل موقف فى كل مرة .

إلا أننا أيضا حاولنا أن نحصر هذه المواقف المتعددة المختلفة التى يصنعها ذلك الجزء الحر الإرادى الواعى من الإنسان .

.. ومن خلال دراسات إحصائية مكثفة استطعنا أن نحدد أنماطا للشخصية الإنسانية تؤكد على الاختلاف وتؤكد على درجات الاختلاف.

.. إذن لكل شخصية إطار عام وإطار خاص .. أى دائرة أكبر تضعه فى زمرة البشر أجمعين وفى داخلها دائرة أصغر تضم سماته الشخصية كانسان متفرد متميز وهى نتاج تفاعلات معينة وراثية وبيئية إلا أنها داخلة تحت سيطرته ويستطيع التحكم فيها وتوجيهها .

.. وكل نمط شخصية يضم بعض السمات أو الصفات .. أى الشخصية فى تكوينها النهائى هى محصلة هذه السمات مجتمعة وأيضا متفاعلة ومنصهرة لتصنع فى النهاية ذلك الشكل الإنسانى العام والخاص.

.. وفى الإطار العام هناك حد أقصى وحد أدنى فى الحدود الطبيعية .. وإذا حدث تجاوز للحد الأدنى أو الحد الأقصى نكون بذلك تعدينا ما هو طبيعى وانتقلنا إلى ما هو غير طبيعى أو شاذ أو مرضى ، ولكى يكون الأمر أكثر وضوحا نستطيع أن نضرب مثلا من الوظائف البيولوجية للإنسان . فنسبة السكر فى الدم عند الشخص الطبيعى (غير المريض بداء السكر) تتراوح ما بين ٨٠ إلى ١٢٠ مجم فى كل مائة مللى من الدم . لاحظ هنا كلمة تتراوح وهى تعنى أن هناك مساحة أو حدودا لما هو طبيعى . النسبة ٨٠ طبيعية رغم أنها فى الحد الأدنى ، والنسبة ١٢٠ طبيعية رغم أنها فى الحد الأقصى ، وما بينهما أى ٩٠،٩٥،١٠٠،١٠٥ وهكذا يعتبر طبيعيا .. ولكن ٧٠ معناها هبوط فى نسبة السكر بالدم لأسباب غير طبيعية وكذلك ١٣٠ معناها زيادة نسبة السكر بالدم لأسباب مرضية أحدها مرض السكر المعروف .

.. هذا هو ما نقصده حين نتحدث عن الإطار العام ، ولكن يستطيع الإنسان أن يمتنع عن أكل السكر إراديا فتهبط النسبة ويستطيع أن يتناول كميات كبيرة لا يستطيع الجسم أن يتعامل معها فتعلو النسبة ، وحتى إذا أصيب الإنسان بمرض السكر ومعناه عدم قدرة الجسم على التعامل مع السكر الذى يتناوله الإنسان فى الحدود الطبيعية فإن الإنسان يستطيع إذا أراد أن ينظم طعامه بما لا يرفع نسبة السكر كما أنه

يستطيع إذا أراد أن يتناول عقارا لزيادة قدرة الجسم على التعامل مع المواد السكرية التى يتناولها .

.. ونستطيع أن نعطى مثلا آخر . العضلات مثلا لها شكل تشريحى معين ودرجة معينة من النشاط الفسيولوجى . هذا ثابت وفى حدود معينة عند كل إنسان حسب طوله وحجمه ، ولكن يستطيع الإنسان بوعيه وإرادته أن يمارس نوعا من التمرينات الرياضية لزيادة حجم وكفاءة مجموعة معينة من العضلات فيختلف شكلها ويصير الإنسان أقوى . كما أنه يستطيع التوقف عن الحركة تماما فتضمر العضلات .

.. من خلال كل ما سبق أردنا أن نوضح ما هو الإطار العام وما هو الإطار الخاص للشخصية الإنسانية وأن فى الإطار الخاص تتداخل عوامل شتى لتحديد سمات خاصة وفريدة لكل إنسان تجعله مختلفا عن أى إنسان آخر فيفكر ويشعر ويسلك بطريقة مختلفة وأن هذه الشخصية الإنسانية تتكون من مجموعة من السمات أى الصفات وأن سمات كل شخصية تنصهر مع بعضها البعض لتكون فى النهاية نمط الشخصية ، وأن هذه السمات فى كل خلطة موجودة بدرجات معينة تختلف من شخصية لأخرى ، وأن التطرف فى النسبة يؤدى إلى الخلل الذى تنشأ عنه المتاعب وتجعل مواجهة هذا الإنسان صعبة وتتطلب تغييرا فى خطة المواجهة حتى نقلل حجم الخسائر النفسية أو نتفاداها .

(٢) هؤلاء البشر المزعجون

.. ولنبدأ بداية تساهم أنت فيها عزيزى القارئ مساهمة أكثر إيجابية . أحضر ورقة وقلما ثم حاول أن تتذكر أشخاصا تسببوا في معاناتك فى هذه الحياة .. تسببوا فى ألمك النفسى أو تسببوا فى إيذائك أو جعلوا هذه الحياة صعبة أمامك ووضعوا فى طريقك العراقيل . تذكر أشخاصا لم تحبهم وآخرين كرهتهم وآخرين ابتعدت عنهم حتى تتفادى أى صلة بهم .

.. ثم حاول أن تتذكر السبب الذى من أجله عانيت بشكل ما بسبب هؤلاء الناس والذى سيساعدك على تذكر السبب هو تذكرك للمواقف والمواجهات مع هؤلاء الناس .

ثم حاول أن تستخرج الصفة أو السمة السائدة التى كان لها علاقة مباشرة بهذا السلوك الغريب أو الطيب الذى صدر عن هؤلاء الناس .

.. سجل هذه السمات على الورق وتعال نقرأها معا .. فلقد سجلت أنا شخصيا بعضا من هذه السمات على الورق وسأعرض عليك الآن القائمة وقارنها بما كتبت أنت ، وإذا كان من الصعب عليك تحديد سمة فباستطاعتك أن تصف السلوك مستخدما أى تعبيرات تجدها مناسبة لتصف بها الموقف فمثلا :

- أنـــانـــى .
- نصـــاب .
- مخـــادع .
- كـــاذب .
- بخـــيل .
- عدوانى سافر .
- مندفـــع .
- معـــرور .
- استعراضى .
- شديد الإعجاب بنفسه .
- غير مهذب فى تعليقاته .
- دائم النقد والتقليل من جهود الآخرين .
- شكاك . سيئ الظن .
- المبالغة والتهويل .
- دائم الشعور بالاضطهاد .
- لا يمكن الاعتماد عليه .
- سرعة التقلب المزاجى .
- العدوانية المستترة .
- النذالة والطعن من الظهر .
- النميمة وترديد الإشاعات وتأليفها .

- الغيرة الشديدة .
- التطرف الشديد والتحيز والتعصب .
- عدم المرونة وعدم القدرة على التكيف .

.. حاول الآن أن تتذكر بعض السمات الأخرى فى بعض البشـر الذين قابلتهم فى حياتك ولم يحدث معهم مواجهات حـادة ولكـن هـذه السمات ربما تسببت فى بعض الصعوبات فى مجال العمل أو فى مجـال العلاقة الشخصية .. لقد حاولت مثلك ووجدت الآتى :

- الوسوسة .
- الدقة الشديدة إلى حد إعاقة العمل .
- التردد وعدم القدرة على اتخاذ القرار .
- تحاشى الناس تماما .
- الانطوائية والتحفظ .
- الانبساطية الشديدة .
- الميل إلى الاكتئاب .
- الميل إلى المرح .
- شديد القلق .

.. نحن تحدثنا الآن عن سمات وليس أنماط الشخصية .. وتحديد نمط الشخصية يهم أكثر المتخصص الذى يسـتطيع أن يقـوم بعمليـة

التشخيص وربما يستعين بالاختبارات النفسية التى تساعد على تحديد نمط الشخصية .

.. الذى يهم الإنسان غير المتخصص هو أن يعرف كيفية التعامل مع موقف أو مواجهة إنسان تسبب فى مشكلة أو نزاع بسبب سمة متطرفة فى شخصية .

.. إلا أن الإلمام بأنماط الشخصيات وسماتها سوف يساعد على تحديد خطة أو أسلوب للتعامل مع هذا الإنسان ليس فى الحاضر فقط ولكن أيضا فى المستقبل وأيضا شكل وحدود العلاقة بهذا الإنسان .

وفيما يتعلق بمستقبل العلاقة مع إنسان ما فقد تسأل نفسك هذه الأسئلة والتى قد يكون من الصعب الإجابة عليها :

- هل هذه الفتاة تصلح زوجة لى ..؟
- هل أدخل فى شراكة مع هذا الإنسان ؟
- هل اتخذ هذا الشخص صديقا ؟
- هل اسمح لابنتى بمصاحبة أو حتى مزاملة هذه الفتاة .. ؟
- هل استمر فى التعامل مع هذا المحامى ؟
- هل أبيع شقتى وأستبدلها بأخرى . بسبب هذا الجار ؟
- هل هناك أمل فى أن ينصلح حال هذا الزميل إذا استخدمت أسلوبا ودودا مسالما فى التعامل معه ..؟
- هل أقرض هذا الإنسان ؟

- هل أسمح لهذا الإنسان بأن يدخل بيتى ؟
- هل أستطيع أن أتعامل مع هذا الإنسان بدون عقد مكتوب تتحـــدد فيه الشروط سلفا ؟
- هل الكلمة الودودة والنصيحة أجدى مع هذا الشخص أم الحـــزم والصرامة وتطبيق القانون أو اللوائح أجدى من أجل أن يلتزم فـــى عمله ؟
- هل أستطيع أن أترك مساعدى لإدارة عملى بعض الوقت أثنـــاء تغيبى بالخارج ؟
- هل أستطيع أن أكلف هذا المرعوس بهذا العمل الهام . هل يمكـن الاعتماد عليه ؟
- هل أصدق هذا الخبر الذى جاءنى به هذا الإنســان أم يجـب أن أفحص الأمر بعناية وأحاول أن أتعرف على الحقيقة مـن مصـادر أخرى ؟
- هل أعتمد على رأى هذا الإنسان فى شراء شئ معين أم يتعين أن أفحص الأمر بعناية وبنفسى ؟
- هل من الممكن أن يتوب هذا الإنسان عن السرقة ؟
- هل من الممكن أن يتوقف هذا الإنسان عن الكذب ؟
- هل من الممكن أن يرجع هذا الإنسان عن إيذاء غيره فى الخفاء؟

- هل من الممكن أن يتوقف هذا الزميل عن أسلوب النفاق والرغبة في الوصول بأى طريقة والاعتماد على وسائل غير مشروعة لتحقيق أهدافه ؟
- هل أقبل أن يتزوج أبنى فتاة شديدة الغيرة وأن تتزوج ابنتى برجل شديد الشك ؟
- هل أثق بهذا الإنسان لأنه شديد التدين ؟

.. العديد والعديد من الأسئلة تسألها لنفسك فى كل يوم عن مستقبل علاقتك أو شكل علاقتك بأشخاص معينين أو عن كيفية التصرف فى موقف معين .

(٣) الشخصية الاضطهادية

.. بعض الناس يجعلون الحياة صعبة بقصد أو بـــدون قصـــد ، وربما بدون قصد أكثر لأن هكذا شخصياتهم .. هكذا بناؤهم النفســـى . هكذا تشكلوا على مـــر السنين بفعل عوامل كثيرة ساعدت فى نحــت هذه النماذج .

وتجد نفسك فى حيرة ماذا تفعل وخاصة إذا أجبرتك الظـــروف للتعاون أو التعايش أو الحياة مع هذا الإنسان : زوج . زميل . جـــار . صديق . رئيس . مرءوس .

.. وقد لا تكون هذه السمات واضحة فى البداية ويبـــدو الأمـــر على السطح عاديا ويبدو هو إنسانا طبيعيا ولكن ما تحت السطح يغلى . يلسع . يؤذى ويؤلم ، وتمضى الحياة مع هذا الإنسان وأنت لا تدرى من أين تأتى الصعوبات ولكنك تشعر دائما أن هناك شئ غلط . شـــئ مـــا يؤدى إلى التوتر وتعكير الأجواء . بل تجد نفسك تعيش فى حالة دائمـــة من التوتر ، وذلك لأن الطرف الآخر يكون دائمـــا فـــى حالـــة تحفـــز واستنفار .. تشعر بروح التحدى والتصيد تملأه .. تشعر أن ثمة حاجزا يقف فاصلا بينك وبينه .. لا يتوحد ولا يذوب مع أحد أبدا . بل يجعـــل بينه وبين كل الناس مسافة . وهى مسافة كبيرة لا تســـمح بـــالتواصل الإنسانى الطبيعى . شئ ما يجعلك تشعر أنه بعيد وأنـــه يحيـــط نفســـه

بسياج خرسانى أصم لا مسام فيه . أما داخله فهو أيضـــا جـــامد . بـــه صلابة . لا يرق وتشعر بدرجة معينة بالجفاف الوجدانى معه . لا يليــن حبا ولا يستسلم حبا ولا يضعف حبا . وإنما دائما يحتفظ بوجهه القـــوى الملامح ومشاعره الجامدة وتعبيراته الصارمة وعباراته الجافة الخاليـــة من أى مودة .

.. ليس ذلك بشكل مطلق ولكن إلى درجة ما .. وليس فى كـــل الأوقات ولكن فى معظم الأوقات ، وقبل أن نتطرق إلى تفاصيل العلاقة نقول أن هذا البناء النفسى الخاص غير السوى يؤدى إلى أن العلاقة مع إنسان آخر تتسم بما يسمى الجفاف العــــاطفى وهـــو أيضـــا درجـــات ومستويات . فصاحب هذه الشخصية التى نصفها لا يميل كل الميل بـــل هو شحيح فى عواطفه . لا يذوب كل الذوبان بل هو جامد إلى درجة ما فى مشاعره . إشعاعاته محددة . دفئه محدود . سطحه به درجـــة مـــن البرودة ولا يعكس إلا القليل ، وهو سطح خشن من الممكن أن يجرحـــك إذا حاولت الاقتراب أكثر من اللازم .

.. وهذا الجفاف العاطفى يؤدى تدريجيا وبدون أن تشـــعر إلـــى صعوبات فى العلاقة . لماذا ..؟ لأن أى علاقة إنســـانية هـــى علاقـــة تبادلية . أفعال وردود أفعال .. كره تروح وتجئ بين اثنين .. كلمة ورد على هذه الكلمة . إحساس ورد على هذا الإحساس . فكرة يقابلها فكرة. لمسة تصنعها يدان . شعور يحرك شعورا آخر ، وتدريجيا تتخلق لغـــة

مشتركة تؤدى إلى التفاهم السريع والتقارب الأسرع والتلامس الفورى . مجرد نظرة عين . تعبير وجه . نبرة صوت . لفته . آهـــة . ســلوك معين. كل تلك الأشياء تصبح رموزا لأشياء أخرى تساعد على التقارب السريع والاستجابة الفورية ، ولكن مع الشخصية الصعبة التى نصفها لا يمكن أن تتخلق هذه اللغة المشتركة .. ولأنك تجد منه دائما هذه الدرجة من الصدود أو هذه الدرجة المحددة من الاقتراب فإنك تتقهقر تدريجيـــا دون أن تدرى ، وذلك لأن أى اقتراب يصاحبه اصطدام . ولذلك يتكون ارتباط شرطى مؤداه أن الاقتراب يصاحبه مشاكل وآلـــم وضيـــق وأن الابتعاد يصاحبه راحه للدماغ . ولذلك فأنت وبدون أن تدرى تبتعـــد . تهرب من هذه البرودة . تتحاشى هذا الوجه الجـــامد . تتفـادى هـذه النظرات الحادة . تهرب إلى أين ؟ ليس ذلك مهما الآن .. ولكن المـــهم هو أن الهوة تتسع ، واتساع الهوة يصاحبه مزيد من جمـــود العاطفـــة ولكن من ناحيتك هذه المرة ، فيزداد الجفـــاف العـــاطفى ، والجفـــاف العاطفى يؤدى إلى العزلة النفسية . مزيد من التحوصل . مزيـــد مـــن الخرسانة الجدارية . إنغلاق على الذات ، ويصبح هذا الشخص يحتـــل أهمية ثانوية فى حياتك الفكرية والعاطفية ، وهو معذور ، ولكن أنـــت أيضا معذور .

.. وثمة سمات أخرى تساعد على التدهور التدريجى ، وهـو أن هذا الإنسان يرى نفسه فوق الجميع . أو هكذا يكون سلوكه ناحيتك أنـت بالذات . يعطيك هذا الإحساس القاسى بأنك أقل وأدنـــى . بأنـــه أعلـــى

وأرفع ، وهناك غطرسة فى كلامه . فـــى حركاتـــه وإيماءاتـــه . فـــى نظراته. فى سلوكه ، وهو لا يريد فقط أن يؤكد أنه الأفضل ولكنه يريـد أن يؤكد أنك الأدنى . هو أفضل لأنك أدنى ، وهو يتصور أنه يملك من الصفات والمواهب والقدرات ما يجعله فوق الجميع .

الأمر لا يصل إلى جنون العظمة أو ضلالات العظمة المرضيـة ولكن ثمة إحساسا بأنه أفضل ، ولذلك فهو يقابل الناس بوجه جامد فـــى البداية ، ويكون شديد التحفظ ، ولا يقبل بسهولة . لا يتبسط . لا يظـــهر قبولا .. لا يتودد ، ولكن على الناس أن يحاولوا الاقتراب وعليه هو أن يصدهم ترفعا وتعاليا ، وقد يكون هذا مقبولا مع الغرباء فى البداية . أى أن يكون هناك درجة أو درجات من التحفظ وجس النبض والاختبـــار ، ولكنه لا يكون مقبولا مع شخص يعمل معك أو يعيش معك .. إن ذلـــك يزيد من درجة الجفاف العاطفى .

ومما يزيدك ألما فى التعامل مع هذا الشخص هو أنه لا يحـــاول أن يثبت أنه الأفضل باستعراض صفاته وإمكانياته ولكن يحاول بشدة أن يثبت أنك الأدنى وذلك بتوجيه النقد لك . بالتقليل المعلن من إمكانيـــاتك وقدراتك . بعقد مقارنات بينك وبينه أو بينك وبين الآخرين وتخرج أنت خاسرا فى هذه المقارنة ، وفى أوقات المواجهة الحادة لا يتورع عن أن يقوم بتجريحك وإظهار عيوبك وتسفيهك وقد ينبش فى الماضى ليـــأتى بأدلة على وضعك المتدنى ، وقد يخترع أشياء من خياله أو قـــد يفســر

أشياء على هواه لدعم وجهة نظره فيك أو قد يبالغ فى أشياء أو قد يقلب الحقائق ، وتجد نفسك فى النهاية مدانا محاصرا مهانا فتكره نفسك أولا وتكرهه ثانيا وتكره الحياة ثالثا . أى مزيد من الجفاف العاطفى ومزيد من التباعد .

..وهو لا يغفر لك شيئا ، ولا ينسى ، وإنما يقوم بتخزين كل شئ ليخرجه عند الحاجة . ولا يتسامح . ولا يتنازل . لا يلين . صعب. بعيد. جامد .

.. وهو يتمادى فى خصامه وخصومته ، ولا يبدأ بالمصالحة . ولا يتنازل ، ولا يصل إلى حلول وسطى . (إلا إذا كان مضطرا أو مقهورا أو لتحقيق مأرب أو نوع من المناورة والتكتيك المرحلي) .. ورغم نقده اللاذع وجرحه للآخرين إلا أنه شديد الحساسية لأى نقد . بل لأى كلمة يشتم منها شيئا فى غير صالحه بل يرفض أى رأى مخالف لرأيه بل ربما يرفض أى رأى مشابه لرأيه حتى يكون هو صاحب الرأى وقائله الأول .

.. هذه الدرجة العالية من الحساسية تجعل الاقتراب منه والتعامل معه صعبا ، وقد تجد نفسك مدانا دون أن تدرى أى خطأ أو أى جرم أقدمت عليه . تجده يشيح بوجهه بعيدا عنك دون أن تدرى لماذا !! تجده جامد الوجه غاضب النظرات دون أن تعرف ماذا فعلت.. ولكن فى كل الأحوال هناك شئ ما أغضبه منك . شئ بسيط لا تقصده.

بل لاشيء على الإطلاق ولكنه يفسر كل شئ بطريقته الخاصة وعلى الجانب السيئ . هذه الحساسية تجعل العلاقة متوترة دائما. أوقات الغضب أضعاف أوقات الرضا . أوقات الاكتئاب أضعاف أوقات السرور . أوقات النكد أضعاف أوقات الانبساط . أوقات الحدة والنزاع والمشاجرات والخصام أضعاف أوقات الهدوء والمصالحة .

.. والحساسية تورثه سوء الظن . أو سؤ الظن يورثه الحساسية. فالافتراض السيئ هو السائد لديه . فكل الناس سيئون باطلون إلى أن يثبت العكس أو بالقطع لن يثبت العكس ولذا سيظلون فى تقديره سيئين باطلين ولهذا فهو دائم التحفز وعلى أتم الاستعداد للهجوم لأن الهجوم فى تقديره هو خير وسيلة للدفاع ويحرص دائما على أن يمتلك الأسلحة التى تساعده على رد العدوان المتوقع المتخيل . فهو ذلك الشخص الذى يحرص على ترخيص سلاح حقيقى وهو أيضا ذلك الشخص الذى يحتفظ بكل الأدوات والخطابات والقصاصات ليظهرها فى الوقت المناسب .. كما يحاول أن يحصن نفسه بالسلطة وبالمال ليكون فى الوضع الأقوى ولهذا فهو يسعى للمناصب الرئيسية التى من خلالها يستطيع التحكم فى الآخرين ويبذل جهودا مضنية للتقرب من السلطة ليزداد قوة ويميل كذلك للاشتغال بوظائف كالأمن والمباحث والمخابرات أى التى تكسبه خوف الناس ومهابتهم له .. وهو يسعد حين يرى الخوف فى عيون الناس فهذا يؤكد له قوته وهذا دفاع عن خوفه

الشخصى فعقله الباطن يقول حينئذ : هم الذيـــن يخـــافون ولســـت أنـــا الخائف. بل أنا الذى أخيفهم .

.. وهو يحمل فى داخله طاقة عدوانية وطاقة تدميريـــة هائلـــة ويكون شديد العنف فى المواجهة ولا يتورع عن الإيذاء والإيلام حتـــى وأن دمر حياة أو مستقبل إنسان آخر .

.. ورغم غروره وغطرسته ونقده وتحقيره للآخرين فهو يشـــعر دائما أنه مضطهد أو أنه لم يأخذ حقه وأنه محط غيرة وحســـد وحقـد الآخرين وإنه لتفوقه وتميزه فإنهم يتحدون ضده ويكرهونه ويحـــاولون النيل منه والانتقاص من قدره ووضع العقبات فـــى طريقـــه واختـــلاق الأزمات ونشر الإشاعات الباطلة عنه ، وهذا يفسر حالة التحفز الدائـــم التى يكون عليها إذ يعتقد أن الجميع ضده وأن الجميع لديهم الاســـتعداد للتآمر ضده . أعود وأقول أن هناك درجات تبدأ من البسيط إلى المتفاقم وليست كل الوقت ولكن بعض الوقت أو معظمه حسب الدرجة .

.. ولهذا فمن الصعب إرضاؤه . من الصعب مداواته بمزيد مـن المودة والحب . من الصعب استقطابه عاطفيا ناهيك عن صعوبة إقناعه برأى أو وجهة نظر فهو عنيد .. عنيد .. عنيد . أى لا يقبل الآخر بـــل لا يستمع إليه ، ويأخذ سلوكا معاكسا مغايرا وينفرد تماما فى الـرأى ولا يقبل أن يعارضه أحد أو أن يقف فى طريقه أحد وهو على اسـتعداد لأن يدوس من يهم برأسه إذا امتلك القوة والسلطة لذلك . فهو نموذج متكامل

للديكتاتور وحب السيطرة والسطوة والتحكم فى الآخرين وأن تكون كـل الأمور فى يده وتحت تحكمه .

.. والهزيمة تميته وتجعله يشعر بالإحباط ويصـاب بالاكتئـاب ولكنه يظل عنيدا متصلبا ، ولا يتراجع إلا حينما يشعر أنه محاصر وأنه لا أمل ورغم ذلك يحاول أن يجد مبررات لفشله ولهزيمته يسقطها علـى الآخرين .. الآخرون هم السبب . الآخرون وراء الهزيمة والفشل . لـو أن لى معاونين أكفأ لكانت النتائج أفضل .

.. إن سلاحه المفضل الإسقاط ، والإسقاط حيلـة لا شـعورية يستخدمها العقل الباطن للدفاع عن هـذا الشـخص إذ يتـهم الآخريـن بالنقصان والفشل والخطيئة والرذيلة وضعف الأخلاق وسـوء الطبـاع والأنانية والغرور والتسلط والدكتاتورية وسوء الظن .

.. لاحظ هنا أنه يتهم الآخرين بنفس صفاته هـو ، وهـذا هـو أساس عملية الإسقاط وذلك بلصق صفاته هو بالآخرين ، وهذا معناه أنه لا يرى نفسه . لا يدرك عيوبه ونقائصه .

ولعل هذا هو ما يدفعك للتعجب أحيانا إذ تجـد بعـض النـاس يتحدثون بحرارة عن الفضيلة والأمانة والشرف والأخلاق الحميدة وهـم أكثر ما يكونون بعيدين عن هذه الصفات ، وهم لا يفعلون ذلك عن عمد ولكن هذه كلها من ألاعيب أو من أسلحة العقل الباطن الذى يدافع عـن

كيان صاحبه وتماسكه وعدم انهياره فيبدو متكاملا خاليا من العيوب أمام نفسه أى لا يرى التشويه الذى بداخله وهذه مرآة عجيبة جـــدا . يقــف أمامها المنقوص فيظهر كاملا ، ويقف أمامها المشوه فيبـــدو جميـــلا ، ويقف أمامها المعيب فتبين مزايا عديدة . ليس هذا فقط فلكـــى يطمئـــن أكثر فإنه يرى هذا النقصان والتشويه وتلك العيوب فى الآخريـــن . إذن هو دائما الأفضل والأحسن والأجمل والأكمل .

.. وهذه هى وظيفة العقل الباطن . حماية الإنسان .. المحافظـــة على تماسك الذات . وذلك عن طريق الإسقاط والتبرير وأيضـــا كبــت المشاعر السيئة والأفكار الغريبة والرغبات المحرمة من عدوان وجنس. العقل الباطن هو الحصن الذى إذا هوى سقط الإنسان صريع المـــرض العقلى .

.. إلا أن انفجاراتهم تكون عنيفة ومواجهاتهم حادة وتصادماتـــهم مميتة إلا إذا استطاع الشخص الآخر أن يستوعب الموقـــف ويمتـــص العنف ويخفف من حدة التصادم لأن المواجهة العنيفة من الطرفين قـــد تؤدى إلى الدمار والخراب .

.. كما قلت أن هذا النمط مـــن الشـــخصيات يكـــون موجـــودا بدرجات مختلفة من الشدة متسببة فى درجات تصاعدية من الصعوبات. قد تكون زوجة ، وقد يكون زميلا ، وقد يكون مرءوسا أو رئيسا فـــى العمل ، وقد يكون جارا أو قد يكون أى إنسان تقابلـــه مصادفـــة فـــى

حياتك. قد تكون لك حاجة عنده .. وقد يكون له حاجة عنك .. فماذا أنت فاعل معه ..؟

.. الأمر طبعا يختلف حسب درجة القرابة والموقع والوظيفة . فالزوجة غير الزميل والرئيس غير المرءوس . والأمر أيضا يختلف إذا كنت تعمل عنده أم هو الذى يعمل عندك أى إذا كنت تعتمد عليه فى دخلك ورزقك ورزق أبنائك أم هو الذى يعتمد عليك اقتصاديا . أو إذا كان لديك حاجة عنده أو هو الذى لديه حاجة عنك .. يختلف إذا كان الموقف أو اللقاء عابرا أم أنها علاقة لها جذورها أو علاقة لها مستقبل.

.. كما أنه لا يوجد أسلوب معين أو تكتيك خاص للتعامل مع كل شخصية أو كل نمط ولكن توجد خطوط عريضة وأفكار عامة ونصائح تشمل أسلوب مواجهة أى سلوك غير سوى من أى إنسان فى أى موقع بالنسبة لك .

١. حاول أن تتعرف على نمط الشخصية من خلال معلوماتك وقراءاتك وخبراتك .
٢. ركز على معرفة السمات أو الصفات التى تسببت فى الموقف الصعب .
٣. راع درجة قرابته ودرجة احتياجك له فى رد فعلك .
٤. أحذر عموما أى رد فعل أو أى نوع من الاستجابات . فليكن زمام المبادرة دائما فى يديك إن أمكن ذلك .

٥. لا تتعامل مع كل موقف على حدة ولكن حاول أن يكون لك أسلوب معين فى التعامل مع كل شخصية على حده مع درجة عالية من المرونة تختلف حسب الموقف وطبيعته .

٦. لا تدخل فى مواجهات حادة ساخنة .

٧. لا تجعله يفرض عليك الحرب ولا أن يجرجرك إلى ساحة القتال.

٨. أحذر استفزازه . ابتعد عن المناطق الحساسة .

٩. لا تنتقده .. وإنما تحدث بشكل عام أى لا توجه نقدك لسلوك معين صدر عنه أو فكرة معينة يرددها أو اقتراح يطرحه .

١٠. لا تسفه آراءه أمام الآخرين .

١١. امتدح الأشياء الطيبة لديه ولكن لا تبالغ ولا تنافق على الإطلاق ولا تتحدث عن سمات غير موجودة فى شخصيته .

١٢. تحدث بصوت غير مرتفع لا يحمل نبرة التعالى أو الأمر أو الزجر أو السخرية .

١٣. حاول أن ترسم ابتسامة بسيطة على وجهك وأنت تتحدث إليه فى أى موقف .

١٤. حاول أن تدخل روح الفكاهة فى أى حديث معه .

١٥. استعن بترديد مواقف إيجابية سابقة له . واستشهد بإنجازاته الطيبة .

١٦. حاسب على لغة الخطاب حسب موقعه .

١٧. أظهر مزيدا من المودة فى حالات القرب الشديد كالزوجة أو الزوج وأن تظهر مزيدا من الاحترام إذا كان فى موقع الرئاسة بالنسبة لك أو إذا كانت لديك حاجة مهمة ومشروعة عنده ومزيد من التعطف إذا كان لديه حاجة عنك .

١٨. لا تقترب منه فى الأوقات التى يكون مستفزا فيها ، وحاول أن تنصرف من أمامه إذا أمكنك ذلك إذا أحسست ببوادر الانفعال الحاد .

١٩. تحمل بصدر رحب وثقة بالنفس غروره وغطرسته .

٢٠. لا تضعه أبدا فى موقف المدافع .

٢١. لا تجعله ينهزم أمامك ولا تجعل ظهره للحائط ولا تحاول أن تسدد له طعنة قاتلة كما يفعل المبارز مع الثور الهائج . وأحذر الأسد الذى يقع جريحا على الأرض أى أحذر الجزء الحيوانى المفترس فيه والذى لا يظهر بوضوح إلا فى حالة الهزيمة الشديدة وفقده السيطرة وإحساسه بالهزيمة وتبعثر ذاته .

٢٢. إذا كان لك السيطرة عليه من خلال موقعك بالنسبة له كأن تكون رئيسه فى العمل أو إذا كان هو فى حاجة لك أو إذا كان فى موقع قريب جدا منك أو إذا كان هناك اضطرار للتعامل معه المستمر فى المستقبل فحاول أن تستخدم أسلوبا علاجيا غير مباشر إذ يجب عليك أن تتذكر أن سمات شخصيته لم يصطنعها لنفسه وإنما هى جزء من بنائه النفسى الذى ورثه والذى تربى عليه فى بيئة معينة وفى ظل

ثقافة معينة وأنه غير مستبصر بهذه السمات غير الطبيعية أو المتطرفة فى شخصيته وأنه لا يستطيع بسهولة التحكم فى انفعالاته وإندفاعاته .. مطلوب منك الفهم والاستيعاب والصدر الرحب والروح السمحة والتهدئة والتوجيه الخفيف غير المباشر وأن تكون أنت قدوة فى السلوك الإنسانى مودة وبساطة وسماحة ومنطقية وتواضعا . حاول أن تعالج المناطق الحساسة فى شخصيته بمساعدته على مزيد من الثقة بالنفس .

٢٣. أبدأ حديثك معه بالموافقة على رأيه أو اقتراحه لتهدئ نفسه .. لا تبادره بالرفض وعدم الموافقة والتفنيد ولكن ارفع روحه المعنوية بامتداح أفكاره عموما . ثم تدريجيا استدرجه نحو رأيك حتى يتبنى هو هذا الرأى وكأنه هو صاحبه أى ضع أفكارك على لسانه وكأنه هو قائلها ، ولكن احذر من التمادى فى موافقته واحذر نفاقه حتى لا يفلت زمام الأمور من يديك.

٢٤. إذا انفجر ثائرا وبشدة حاول أن تدير دفة الحديث إلى شئ آخر أو اصمت بعض الوقت ولكنك لا تتجاهل حديثه لأن الصمت الكامل يستفزه أكثر .

٢٥. إذا تفوه بألفاظ بذيئة حذار أن يرتفع صوتك وأن ترد عليه بألفاظ أو عبارات مثلها وإنما أشكره بهدوء وحاول أن تجد أى وسيلة للانصراف .. لا تتصرف بعنف أى لا تتصرف بشكل يهينه أو يجرحه أو فيه تجاهل له وحاول أن تعلن أنك ستعود بعد أن يهدأ .

٢٦. لا تصدق النصيحة التى تقول إن التعامل بشدة مع هذه الشخصية يخيفها ويلزمها بحدود لا تستطيع أن تتخطاها . احذر القسوة . احذر المواجهات العنيفة لأنك ستكون الخاسر دائما فهذه الشخصية لا تسمح لأحد بأن يكسب أمامها ، ولذا لا تأخذ الأمر على أنه مكسب وخسارة ، انتصار وهزيمة ، ولا تقحم كرامتك فى الأمر فأنت تتعامل مع شخص غير طبيعى وربما هو يعانى لأنه يفتقد الحب الحقيقى ويفتقد الإنسان الصبور الذى يعتنى به ويرعاه ، ويفتقد الإنسان الحكيم الذى يستطيع أن يتعرف على نمط شخصيته ويتبنى الموقف العلاجى ولا يتبنى الموقف العقابى .

٢٧. لا تساعده على الهدم لأنه فى حالات اليأس الشديدة لا يتورع عن تحطيم أى شئ غير مبال بالعواقب . كن أنت الضمير العاقل الموضوعى الهادئ المعالج الخير الذى يحمى ولا يفرط يبنى ولا يهدم يداوى ولا يجرح .

.. أمامك الآن ٢٧ نصيحة للتعامل مع هذه الشخصية والتى تعرف باسم الشخصية الاضطهادية Paranoid Personality وهى تصلح كإطار عام للتعامل مع بقية الشخصيات والأنماط غير الطبيعية أو التى تحمل بعض السمات المتطرفة والتى تتسبب فى صعوبات فى التعامل مع الآخرين .

.. وليس كل إنسان بقادر على التعرف على اسم نمط الشخصية التى أمامه .. وقد لا يدرك أنه يتعامل مع إنسان غير طبيعى أى إنسان لديه مشكلة مرضية فى بنائه النفسى ولذا يتصرف بشكل تلقائى وطبيعى ولكنه يواجه بأفعال وردود أفعال غير متوقعة ولا يمكن التنبؤ بها فيحتار ثم يقلق ثم يغضب ثم يهاجم فتتفاقم الأمور أو ينسحب .

(٤) الشخصية شبه الفصامية

وهناك نمط آخر من الشخصيات غير السوية يسبب لنا كثيرا من الحيرة ويخلق كثيرا من الصعوبات والمشاكل فى حياتنا فنقلق ونعانى وتفشل ترتيباتنا وخططنا ولا نستطيع أن نرتب حياتنا على حسابات وتوقعات طبيعية ومنطقية .

فهناك نمط يسمى بالشخصية شبه الفصامية Schizo-Typal Personality Disorder .

.. ليس مريضا بالمعنى المتكامل ولكنه ليس صحيحا مثل بقية الناس ولكنه فى حقيقة الأمر أقرب إلى المرضى نظرا لأفكاره الغريبة التى تفصله عن الواقع أحيانا وتجعله يعتقد فى أشياء غير حقيقية وتسيطر عليه الظنون والأوهام والمعتقدات الخاطئة إلى الحد الذى يبدو فيه مريضا فعلا كما يسلك سلوكا فى غاية الغرابة يثير الاندهاش لأنه لا يتناسب مع ما تعارف عليه الناس سواء فى مظهره أو أفعاله . إذن هناك غرابة فى التفكير وغرابة فى السلوك ، وغرابة فى تفسيره لأفكار وسلوك ونوايا الآخرين . له تعليلاته الخاصة والتى يبنى عليها موقفه وسلوكه.

.. كما يضطرب لديه الإدراك فيصاب أحيانا ببعض الهلاوس أو بعض الأحاسيس الغريبة .

.. أو قد يتصور أن لديه قدرات خاصـــة كالحاسـة السادسـة والشفافية ومعرفة الأحداث قبل وقوعها والتنبؤ بخبايا الناس .

.. كما أن مشاعره وعواطفه غريبة ومتناقضة ومتقلبة ولكنـها تتسم عموما بالبرودة فتشعره أنه بعيد غير ألوف وليس من السهل علـى الإطلاق إقامة علاقة حميمة معه . إنه بعيد .. عيد .. بعيد .

.. وفى الأزمات وتحت تأثير الضغوط يسقط مريضـا لفـترة معينة وأثنائها تبدو عليه أعراض المرض العقلى كاملة مـن اعتقـادات خاطئة أى ضلالات وهذيان وهلاوس وسلوك شاذ وثورة غير مفهومة . ولكنه يشفى ويعود إلى قواعده المبنية على الشك وسوء الظـن وغرابـة الأطوار والتفكير والحساسية المفرطة وخاصة للنقد .

.. قد يكون هناك صعوبة فى التعامل مع هذه الشخصية أكـثر من الصعوبة التى تواجهنا مع الشـخصية الاضطهاديـة وإن تقـاربت السمات بينهما إلا أن الشخصية شبه الفصامية أقـرب إلـى المـرض وتنتابها فعلا أوقات تتفجر لديها أعراض عقلية واضحـة رغـم إنـها مؤقتة، وصعوبة التعامل مع الشخصية شبه الفصامية تكمن فى صعوبـة التوقع والتنبؤ وشدة الغرابة فى الأفكار والسلوك وما تحمله من معتقدات خاطئة . والتصادم مع هذه الشخصية يكون مفاجئا وغير متوقع وتفشـل الأساليب المنطقية فى الإقناع والاحتواء . والأمر يحتاج إلـى أقصـى

درجات ضبط النفس ويكون الوقع أخف عليك إذا أدركت أنك تتعـــامل مع شخصية غير سوية ، ولكنك تستطيع أن تطبـــق المبـــادئ العامـــة للتعامل مع الشخصيات غير السوية التى جاءت مع النمط الاضطهادي.

(٥) الشخصية السيكوباتية

أما النمط الثالث الذى يتسبب فى معاناة حقيقية لمـن يتعـاملون معه فهو نمط فج يشكل تحديا صارخا لكل ما هو طيب وخير وجميـل فى الحياة ويمثل خرقا مؤذيا لكل التقاليد والأعـراف . يجعـل الحيـاة صعبة وذات طعم مـر ويفقدك الثقة بالإنسـانية ويشـوه الصـورة الجميلة التى خلق الله الإنسان عليها .

إنه ضد القيم .. وضد القانون .. وضد المجتمع .. ضد الفضيلة والشرف .. ضد الصدق والأمانة .. ضد الإخلاص والوفاء .

كيف تشكل هذا البناء النفسى المهلهل ؟

الإجابة صعبة .. ربما خلل فى المخ .. ولكن قطعا ليـس فقـط خللا فى التنشئة والتربية .. الأمر أكبر من ذلك .. إنه استعداد خاص.. تكوين .. فسيولوجيا خطأ .. خلايا مدمرة .. جينات غير سوية .. إنـه اضطراب فى مركز القيم .. مركز التحكم فـى الغرائـز والرغبـات البدائية.. مركز التحكم فى الانفعالات والاندفاعات .

وهو أيضا اضطراب فى مركز الوجدان .. ولذا لا يوجد ضمير يتألم .. لا توجد مشاعر من أجل الغير .. يخلو دائمـا مـن الضعـف الإنسانى .. معدوم من الرحمة .. أنانى .. عاشـق لذاتـه .. عاشـق للملذات .. لا شئ يردعه .. لا يتعلم من الخطأ .. وهذا معناه سـيطرة

وغلبة الرغبات البدائية .. فالإنسان السوى يخاف ويتعلم ويكتسب خبرة التحكم والسيطرة والتأجيل .. إذن عند هذا الإنسان غير السوى الرغبة فوق الخوف .. التعليم لا يكسبه خبرة التحكم والتأجيل .. بمعنى توقف النمو الإنسانى لهذا الشخص عند المرحلة البهيمية الحيوانية .. فالنضج معناه رقى الوجدان وسمو الفكر واكتساب الخبرات عن طريق التعلم وغلبة المنطق وانتصار القيم ووضع الغرائز فى الإطار الدينى الأخلاقى الاجتماعى المقبول دون حرمان أو زهد .. أى توازن بين مكونات الإنسان من غريزة وعاطفة وفكر .. هذا هو معنى النضج .. هذا الإنسان السيكوباتى ضد الاجتماعى لديه خلل ما فى العلاقة بين المكونات الثلاث : الغريزة ، الوجدان ، الفكر .. أى لديه مشكلة فى العلاقة بين المادة والروح .

انشقاق ما وانفصال ما أعلى المادة وأضعف الروح وأزاحها .. ولهذا يتحول الإنسان إلى وحش مفترس همجى يجب إتقاء شره .. الاقتراب منه تلوث وإيذاء للإحساس وعكارة للمزاج وقلق للنفس .. لا تأمنه على شئ .. يخون القريب قبل البعيد .. ويخون الصديق قبل العدو .. ويخون من أطعمه وسقاه قبل من زجره ونبذه .. لا ولاء ولا انتماء .. ولا التزام .

هل يحمل فى طياته عداء للبشرية ؟ هل يحمل فى طياته كراهية للبشر ؟ أم تبلد وجدانه بالكامل إلا مساحة احتفظ بها لنفسه فقط حبا وعشقا وهياما ؟

هل سيكتشف العلم جينات العدوان والكراهية ؟ هل هناك جين خاص بالإجرام ؟

والمصيبة أن تجتمع النزعة الإجرامية مع الذكاء فيتخلق ما يسمى بالسيكوباتى المبدع وهو ذلك المجرم الذى يخدعك برقته وسماحته وطيبته وإخلاصه وتفانيه وصدقه .. يجيد إحكام القناع الذى يخدع به الناس حتى يتمكن منهم فينفث سمومه ويرديهم صرعى وقتلى. فهو يدوس الأعناق وهو يتسلق حتى يصل إلى القمة .

والطريق إلى القمة مفروش بدماء الناس وعظامهم وجماجمهم .. الطريق إلى القمة مفروش بالنفاق والرياء والغش التجارى والنصب والتزييف والسرقة والدعارة والقوادة .

ماذا تفعلين لو تزوجت رجلا سيكوباتيا ؟

ماذا تفعل لو تزوجت امرأة سيكوباتية ؟

ماذا تفعل لو أن رئيسك سيكوباتى ؟

ماذا تفعل لو أن زميلك أو جارك سيكوباتى ؟

ماذا تفعل لو أن أحد مرءوسيك سيكوباتى ؟

ماذا تفعل لو ابنك أو الأصعب لو ابنتك سيكوباتية أو شقيقك أو شقيقتك ؟

إنه لأمر غاية فى الصعوبة .. إنه ابتلاء يحتاج فى البداية إلى التسليم بقضاء الله ويحتاج إلى الصبر ..الصبر على الابتلاء .. ولابد

من ضبط أعصابنا وردود أفعالنا لأنها قد تتسم بالغضب الشديد الذى يجعلنا لا نحسن التصرف فى مواقف تستلزم الحكمة . ولدى تصور خاص فى التعامل مع هؤلاء الناس ليس هو تصور علاجى أو عقابى ولكنى اسميه وقائى بمعنى كيف نحاصر شره ونقلل من أخطاره .

كيف نحمى أنفسنا منه ثم كيف نحمى المجتمع ؟ ما هى الإجراءات الوقائية المناسبة ؟ كيف تتكون مجموعة أو تتشكل حلقة من حوله يكونون أصحاب مصلحة فى وقاية أنفسهم من شروره .. وإن واجبنا ليمتد من حماية أنفسنا إلى حماية بقية الناس من خلال التوعية والإعلام وليس التشهير .

ولابد أن نبعده عن مواقع المسئولية والتحكم فى مصائر الناس أو المال أو الرأى العام .. ولو أن الناس اكتشفوا أمره ولو تدريجيا فستضيق الحلقة حول رقبته ولن تكون له حرية حركة تتيح له توسيع دائرة إفساده .. إن تبادل المعلومات دون مبالغة ودون رغبة فى النميمة والوقيعة والفضيحة تساعد على الحد من خطورته .. إلا أنه يكون من الأذكياء فيستعين بضعاف النفوس أو بمن يرشوهم أو بالمنافقين ليكونوا درعه الذى يقيه من الذين اكتشفوا أمره ولذا فإن سياسته الدائمة هى تقسيم الناس إلى فرق متناحرة متنازعة ينفذ بينها ويستعدى إحداها على الأخرى حتى يضعف قواها فيلجأون إليه مستعينين مستغاثين .. لأن فى اتحاد الناس اتفاقا عليه وإضعافا له وكشفا لأمره .

أما إذا كان السيكوباتى يدخل فى دائرتك الخاصة جـــدا زوج أو شقيقة أو ابنه .. إلخ فالأمر يكون فى غاية الصعوبة وغاية الألم .

وهنـــا يختلــف موقفــك ويتجــه إلــى الإحاطــة والرعايـــة والحماية .. وبعد حمايتك لنفسك وحمايـــة الآخريـــن يجــب أن تفكـــر كيف نحميه هو من نفسه لأنـــه فـــى النهايـــة ســـوف يـــؤذى نفســـه وينتهى به الأمر إلى الموت أو السجن أو الفضيحـــة أو الفصـــل مـــن عمله أو الطلاق من زوجه وخـــراب بيتـــه .

ولا تتورط مع سيكوباتى فى شركة أو مشـــروع أو تجـــارة أو نسب .. تعامل معه فى أضيق الحدود الواجبة .. لا تعمق صلتك بـــه .. لا تدخله بيتك .. لا تأتمنه على أسرارك .. وإذا أتيحت لـــك الفرصـــة لتحاشيه أو الابتعاد عنه فلا تتردد .

تأكد أن الاقتراب منه خسارة .. ليست خسارة ماديـــة فحســـب ولكن خسارة نفسية معنوية روحية .. فـــهو يـــؤذى النفـــس .. يلـــوث الروح.. يحطم المعنويات .. إنه من المفسدين فـــى الأرض .. إنـــه لا يصلح أبدا.

وإذا اضطررت للعمل معه فراقبه بدقـــة ولا تثـــق بـــه علـــى الإطلاق.. واحذر فهو مخادع وممثل جيد وسيكون كل همه أن يقنعـــك أنه طيب وأمين .

وهو وراء معظم الجرائم التى نقرأ ونسمع عنها كالقتل والنصب والسرقة والتجسس .. وهو وراء كل الجرائم الخفية التى لا يعاقب عليها القانون كالنميمة والدس وترويج الإشاعات وتأليفها والوشاية والطعن فى الظهر والإيذاء بلا رحمة حتى لأقرب الناس إليه .

(٦) الشخصية الهستيرية

صدق من قال إن الحياة مسرح كبير .. ويقف على خشبة المسرح ممثلون وممثلات عظام ولكنهم غير محترفين وليسوا أيضا من الهواة ولكنهم يمثلون بتلقائية وبصدق ويؤثرون فى المشاهدين أى فى الناس من حولهم .. ولكن للأسف فالجمهور لا يصفق وإنما يتألم .. فهؤلاء الممثلون والممثلات يسببون معاناة للناس .

ونعود فنؤكد أنهم لا يقصدون أن يمثلوا .. أى أنهم غير واعين إنهم يفعلون مثل أى ممثل حقيقى يقف على خشبة المسرح : ينفعلون ويرفعون أصواتهم ، يصرخون ويولولون ، يظهرون تأثرا وألما وتنهمر دموعهم بغزارة .. وإذا بحثت وراء هذا الانفعال الحار ستجد سببا بسيطا واهيا أو لا سبب على الإطلاق أو أشياء متخيلة غير حقيقية.. المهم أن هناك انفعالا صارخا ومبالغة وتهويلا وتجسيما للأمور .. وهى فى النهاية أى الشخصية الهستيرية ، تلعب دور الضحية المعتدى عليها والتى تعرضت للجرح الذى ينزف بغزارة ، الضحية المظلومة المضطهدة الضعيفة .

فى أى موقف ولو كان بسيطا تتفجر وتتوهج مواهبها التمثيلية وعشقها للدمار .. ونعود ونؤكد أنها تكون فعلا متأثرة ومنفعلة ، ولكن

سرعان ما يتبخر هذا الانفعال وتهدأ العواصف التى هبت فجـــأة وقــد تتغير إلى النقيض .. إذن لا جذور ولا أعماق ولا فكرة ولا معنى .. بل سطحية وتفاهة وميول استعراضية والمبالغة والتهويل والكذب والتذبذب الوجدانى وسرعة الانتقال من حالة مزاجية إلى حالة مزاجيـــة أخــرى مغايرة .. إذن هى علاقة مع السطح وربما ليس لها علاقة بـــالموضوع الأساسى أو ثمة خيوط واهية تربط بين انفعالاتها وأفكارها المعلنة وبين صلب القضية أو الموضوع أو المضمون الأساسى للموقف الذى هـــى بصدده والذى أثار انفعالاتها .. وقد يكتشف المشاهد أو المراقب ضعـف الصلة بين انفعالاتها وبين حقيقة الموقف .. أو على الأقل فإن الموقــف لا يستحق هذه الدرجة من الانفعال .. ولهذا يتأكد لك أن لهذا الانفعـــال مصادر أخرى خفية غير معلنة وغير معروفـــة حتـــى بالنســبة لـــهذه الشخصية .. وأن الموقف المعلن ما هو إلا ستار يــــــخفى الموقــف الحقيقى الكامن ربما فى اللاشعور والمحرك الأساسى لــــهذا الانفعـــال الحاد .. إذن ليس هو كذبا بالمعنى التقليدى للكذب وليس ادعاء وليـــس مبالغة مقصودة وليس تورية عن تعمد ولكن هذا هو نشاط العقل الباطن أو ما يسمى باللاشعور وهو مخزن المشاعر والرغبات المكبوتة التى لا يستطيع الإنسان أن يفضح عنها فيدفع بها إلى عقله البـــاطن وكأنـــه لا يريد أن يعرف عنها شيئا .. وكلها فى الغالب مشاعر ورغبات جنســـية وعدوانية مرفوضة منه ومن المجتمع على حد سواء ولا يدرى يتعـــامل

معها وتخلق لديه صراعا لا يمكن حله إلا من خلال عمليــــات الكبــت اللاشعورى .

وصعوبة التعامل مع أى شخصية مضطربة مثــــل الشــخصية الهستيرية هى فى عدم القدرة على التنبؤ أو التوقع .. أنـــت لا تعــرف الحالة التى ستكون عليها فى اللحظة القادمة مع سرعة التقلب من حـــال إلى حال لأسباب واهية .. وهذا أمر مرهق ويبعث على القلق .

وثمة صعوبة أخرى فى التعامل مع الشخصية الهستيرية وهـــى قابليتها الشديدة للايحاء أى عدم فحص الأمور بعنايـــة ودقــة والتــأثير السريع .. وهذا يدفعها إلى تغيير رأيها وموقفها حسب التأثيرات الواقعة تحتها خروجا عن المنطق والتحليل السليم والرؤية الدقيقة العميقة .

ولذا فآراؤها غير دقيقة واقتراحاتها غير واقعية ونظرتها للأمور فيها تطرف وسلوكها فيه تماد .. باختصار إنها كيان غير منضبط يفتقـد للنظام ولا يبعث على الاستقرار .. والاتفـــاق معـــها غـــير مضمـــون والاعتماد عليها غير مأمون العواقب .

ما الحل .. ؟

أنصحك بألا تتأرجح مع هذه الشخصية يمينا وشمالا وصعـــودا وهبوطا .. لا تصدق حرارة الانفعال ودرجة التأثر .. نـــاقش الأمـــور بينك وبين نفسك مستعينا بمنطقك وقياساتك الخاصة لتصل إلى القـــرار

الحكيم غير متأثر بالتهويل الدرامى ومسرحة الأمور .. ولكن لا تلـــق برأيها كله إلى البحر .. استمع إليها بعناية لتقف على حقيقة انفعالاتـــها ومشاكلها وصراعاتها .. تحدث معها بهدوء واشرح لها وخذ بيدهـــا . هى محتاجة إلى شخصية ناضجة تساعدها على تفهم نفسها والوقـــوف على أصل مشاعرها وتفسر لها سلوكها الغريب فى أحيـــان كثـيرة .. الحياة تكون أصعب بل مستحيلة إذا كانت الشخصية المقابلة للشــخصية الهستيرية والتى تتعامل معها غير ناضجة .. الشخص الناضج هو الذى يزن الأمور بميزان الحكمة والخبرة والعلم والعــدل والحــب .. وهــو الهادئ ولا يتجاوب بالانفعال الشديد أو المبالغ فيه .. وهو الذى يفـــهم حقيقة الشخصية التى أمامه ويتعامل معها بالقدر الـــذى لا يثيرهـــا ولا يدفعها إلى مزيد من الانفعال بل يهدئ من روعـــها ويجرجرهـــا إلـــى الموضوعية والتفكير الهادئ والعقلانية رغم ضعف منطقها وقلة حيلتـها وسطحية مشاعرها وسرعة تقلبها وأيضا عدم صدقها .

وكن حذرا فى التعامل مع الشــخصية الهســتيرية لأن التفكــير الجنسى يصبغ رؤيتها لمعظم الأمور وخاصة فى نطاق علاقتها بالجنس الآخر .. فأى إيماءة أو أى حركة أو اى تعبير أو اى كلمة أو اى سلوك له مغزى جنسى .. وهى المقصودة والمستهدفة دائما لأنها كما تعتقـد هى جذابة جنسيا ويتهافت عليها كل الرجال .. ولـــهذا فـــهى تقــص حكايات مبالغا فيها وأحيانا غير حقيقية (أى متخيلة) عــن محـــاولات

الرجال معها .. ويسعدها أن تردد هذه الحكايات كثيرا لتدلل على مـدى جاذبيتها الجنسية وقهرها للرجال .

والمهتمون بالتحليل النفسى يرون أن هذه المبالغة الجنسـية مـا هى إلا دفاع عن برودتها الجنسية وعدم ثقتها بنفسها كمحـرك جنسـى لمشاعر الرجال وخوفها من أن يكتشف الرجال عجزها الجنسى فينفروا منها .. ولهذا فهى تبالغ فى مظهرها وملبسها وزينتها . وتكشف أكـثر مما تغطى من جسدها .. وتضحك وتتكلم بطريقة مثيرة بل وتقول كلاما جنسيا مغلفا .. والهدف من كل ذلك أن يدخل الرجل الذى أمامها إلـى المصيدة معتقدا أنها ترغبه فيلمح لها وهنا تفضحه وتعلن أمره وتكشـف سره لتؤكد للناس أجمعين أنها مرغوبة جنسيا .

فليحذر الرجال فى تعاملهم مع المرأة ذات الشخصية الهسـتيرية والأفضل الابتعاد عنها إذا أمكن بالرغم من أن ذلك يستفزها ويملأهـا بالعدوان .. إن أى تجاهل لها يضايقها فهى تريد دائما أن تكون محـور الاهتمام والرعاية ومحط النظرات ولذا تتكلم كثيرا وفى مواضيع ربمـا بعيدة عن اهتماماتها أو تخصصها ولكنها تقتحم أى حوار وتقـاطع أى متحدث وتتكلم بصوت مرتفع ، ويتخلل حديثها ضحكات عالية مجلجلـة وتمايلات تساعد على انتشار عطرها الفج والمبالغة فى كميته .

ويعنينى فى هذا المجال المواجهة مع الزوجـة ذات الشـخصية الهستيرية . واستمرار الحياة الزوجية ونجاحها النسبى يتوقـف علـى

زوج عاقل ناضج صبور حكيم هادئ موضوعى ، والأهـــم أن يكــون فاهما ومتفهما ومشخصا لطبيعة شخصية زوجته ويجيد التعامل معـــها بأسلوب غير مباشر متفاديا التصادم المباشر ، مبتعدا عـــن الأســلوب العقابى مستوعبا لنقاط الضعف ومسيطرا بلطف على نوازعها البدائيـــة محاولا فى نفس الوقت علاج بعض هـــذه الســمات بضــرب المثــل والصبر.

(٧) الشخصية النرجسية

وإذا كانت الأنانية هى من إحدى السمات البارزة فى الشخصية الهستيرية فإنها أى الأنانية من أهم سمات الشخصية النرجسية بل هى السمة المحورية الأساسية التى تتمركز حولها وتنطلق منها بقية السمات .

فالنرجسى عاشق لنفسه متيم بها يرى أنه الأفضل والأحسن والأجمل والأذكى .. يرى الناس أقل وأدنى وأبعد من أن يكونوا منافسين له فى شئ ولذا فهم ليسوا جديرين بأى شئ فهو الأجدر والأحق وعليهم أن يخضعوا له وأن يتباروا فى إرضائه وأن يتنافسوا فى خدمته . إنه يستبيح لنفسه استغلال الناس وتسخيرهم ، ويعتبر ذلك تفضلا منه عليهم أن يعطيهم الفرصة ليكونوا قريبين منه وفى خدمته ، وينكر عليهم حقوقهم وما يستحقونه من أجر أو مجاملة فهم الذين يجب عليهم أن يجاملوه وأن يودوه وأن يهادوه .

والنرجسى ليس لديه مساحة حب للآخرين .. الحب كله موجه لذاته .. ولهذا فهو لا يعطى ، وإذا أعطى وهذا نادر فلكى يسترد أضعاف ما أعطاه .. كل شئ محسوب لصالحه، فلا ينشغل الآخرين وفى احتياجاتهم ولا يأبه لمشاغلهم فهو مشغول بنفسه كل الوقت .

يهتم كثيرا بمظهره ، حريص جدا على أناقته ، يدقق فى اختياره لملبسه ، يعنيه كيف يبدو فى عيون الآخرين ، كيف يثـير إعجابـهم ، كيف يجمعهم من حوله ، ولهذا يستفزه التجاهل، ويحنقه النقد ويرفـض التوجيه ولا يريد أن يسمع إلا المديح وكلمات الإعجاب وكلمات التقـوب ويصدق النفاق .

وهو حريص كل الحرص على صحته وبصورة مبالغ فيها يأكل بحساب وينام بحساب ويمارس الرياضة البدنية لا يستمتع بـها وإنمـا ليحافظ أكثر على صحته وليعيش أطول .. يتابع بشغف واهتمام أخبـار الموضة ويتابع التقدم فى جراحات التجميل وهو من زبائن المتخصصين فى التجميل ولا يمانع فى جراحة إذا كانت ستجعله أجمل وأكثر جاذبية.

ونكرر هو لا يعرف الحب ولا يستطيع أن يحـب .. وإذا كـان الآباء الطبيعيين يتمنون أن يروا أولادهم فى حال أفضل منـهم ، فـإن النرجسى هو الوحيد الذى يغار من أبنائه ويدخل فـى منافسـة معـهم ليتفوق عليهم ليبدو شابا وأكثر جمالا وجاذبية وليتمتع أكـثر بالشـهرة وإقبال الناس عليه .. فإحدى مشاكل النرجسى هى الشهرة .. فهو يريـد أن تتطلع إليه كل الناس وأن يحاولوا التقرب منه والاقتراب ، ويحب أن يرى نظرة الانبهار فى عيون الآخرين وأن يروا فـى عينيـه نظـرة التعالى.. فهو بالقطع مغرور ومنتفخ .

ولذا فالتعامل مع هذا الإنسان مزعج ومؤلم .. وهو إنسان كريه رغم اعتقاده بإعجاب الناس به .. فالانبهار يكون بالقشرة ولكن الحقيقة أن فى داخلهم جميعا نفورا منه ورغبة فى تحاشيه والابتعاد عنه وعدم رؤيته أو التعامل معه .

وإذا دخلت معه فى عمل أو شراكة أو تعاون معا فلابد أن ترضى بأن تدع له القيادة وأن ترضى بأن تتراجع خطوة إلى الوراء والأفضل أن تكون فى الظل وأن يكون هو فى منتصف دائرة الضوء وأن تدعه يقول الكلمة الأولى والأخيرة وألا تناقش أو تعترض أو تنتقد.. عليك أن تقبل صاغرا وإلا يغضب ويرفع رضاه عنك ويلقى باللوم عليك .

مطلوب منك أن تنافقه وإلا ..

مطلوب منك أن تترك له القيادة وإلا ..

مطلوب منك أن تتفانى فى خدمته وإلا ..

مطلوب منك ألا تتوقع امتنانا أو أجرا وإلا ..

مطلوب منك أن تتحمل النقد الساخر وإلا ..

مطلوب منك كل ذلك وإلا .. فالأفضل لك أن تبتعد .. استمرارك معناه شئ واحد وهو أنك مازوخى النزعة تحب الاستعباد والتدنى والقهر وسطوة وسيطرة الآخرين .. أى التلذذ بضعفك والإعجاب بقوة الآخرين وخاصة من أصحاب الشخصية النرجسية .

ابتعد ولا تقترب .. زامل ولا تصادق .. تفـــهم ولا تســتفز .. عـ ج ولا تعاقب .. لا تنقده ولكن وجهه برفق . لا تتحدى غروره ولكن حرك الجوانب الإنسانية فى شخصيته .. لا تقلل من قدره ولكن امتـــدح فقط مناطق القوة فى شخصيته .. لا تسفه آراءه ولكـــن بادلـــه الـــرأى بموضوعية .. لا تتوقع منه كثيرا حتى لا تحبط .. لا تنتظر حبا مقـــابل حب ولكن اجعله يثق بصدق مشاعرك نحوه ليستجيب لنصائحك .. كـــن حازما إذا تخطى الحدود اللائقة فى التعامل معك .. لا تكسر المرآة التى يرى فيها ذاته الجميلة ولكن اجعله يقترب من الواقع تدريجيا .. لا تتفق مع الآخرين لتتحدوا ضده ولكن تعاونوا على دفعه إلى التعاون البنــــاء بدلا من العزلة والتنافر .

كانت هذه هى بعض النصائح للتعرف علـــى كيفيـــة مواجهـــة الشخصية النرجسية .

(٨) الشخصية البينيه

الناتج المشترك للشخصيات المضطربة هو اضطراب العلاقة مع الآخر .. اضطراب العلاقات الشخصية الإنسانية .. مما يسبب صعوبات للطرفين .. وواضح أن من أكثر ما يضايق ويقلق هو عدم القدرة على التوقع والتنبؤ فى العلاقة بالآخر وذلك ناتج عن التقلب المزاجى والتذبذب الوجدانى .. لاحظنا ذلك فى الشخصية الهستيرية والنرجسية ، ونلاحظه بوضوح فى شخصية ثالثة يطلق عليها الشخصية الحدية أو الحدودية أو الشخصية التى تقف على الحدود الوسطى أو الشخصية البينية .. ومن حقك أن تختار اسما يعجبك .. وعلى كل فالإنجليز يطلقون عليها Border line Personality Disorder .

وهى شخصية تجاور أو تتشابك مع أو تشترك مع الشخصية السيكوباتية فى الاندفاع والحماقة والخروج على القواعد والأصول والعادات والقوانين وعدم الالتزام وتحدى السلطة وعدم التعلم من الخطأ وعدم الاستفادة من التجارب السابقة .

كما تتسم هذه الشخصية بعدم النضج الانفعالى وبذلك تجاور أو تتشابك مع أو تشترك مع الشخصية غير الناضجة انفعاليا فى عدم النضج والانفعال الحاد غير الموضوعى واتخاذ القرارات السريعة غير المدروسة والاندفاع فى الرأى والسلوك ، ورد الفعل الطفولى والعناد إلى حد تدمير الذات ومحاولات الانتحار المتكررة .

وتشترك فى الحدود مع الشخصية الإكتئابية أو التى تعانى من عسر المزاج .. فى تلك النوبات من الإحباط والملل الشديد والخواء الداخلى المصحوب بالإظلام واليأس والبحث عن علاج ذاتى للتخلص من هذه المشاعر المشابهة للإكتئاب والتى تجعل الاستمرار فى الحياة صعبا .. ويلجأ بعض الناس فى هذا النمط من الشخصية إلى المخدرات كالمواد الكحولية والهيروين للخروج من هذه الأزمات المصحوبة بهبوط شديد فى المعنويات .

وتتسم هذه الشخصية بارتباطاتها العاطفية الشديدة والمتطرفة والتى تسيطر على كل كيانها وتملأ كل وجدانها .. ارتباطات غريبة وقوية تعطيها كل اهتمامها ووقتها .. ولكن وبنفس الشدة تنقلب إلى النقيض تماما وتكون فى حالة تأرجح ما بين شدة الحب وشدة الكراهية.. والتأرجح ما بين الانبساط الشديد إلى حد التلاصق والالتحام ثم النبذ والرفض والتباعد وكأنها بندول يتحرك ويعبر الحدود ذهابا وإيابا .

إذن نستطيع أن نفهم لماذا سميت بالشخصية الحدودية أى التى تتشابك مع كثير من أنماط الشخصية وتأخذ منها بعض سماتها ليتكون خليط عجيب من السمات أساسها التقلب والاندفاع والهوائية إلى حد الحماقة وتدمير الذات وأساسا علاقات مضطربة متناقضة لا نستطيع معها التنبؤ أو التوقع وسلوك غريب لا يتفق مع البيئة وعاداتها وقوانينها

ويمثل خروجا على الأخلاق والدين والتقاليد إنها شخصية شديدة الاضطراب ومن يعيشون معها أو يتعاملون معها يعانون بشدة .. وهذا النوع من الاضطراب يحتاج إلى تدخل مهنى .. أى علاج نفسى مكثف وطويل المدى .

تزداد الصعوبة إذا كنا نتعامل مع ابن أو ابنة .. والصعوبة مع الأبنة أكثر وخاصة إذا كان لها سلوك يمثل تحديا للسلطة والتقاليد مع التهديد المستمر بالانتحار والتقلب الوجدانى .. وتكون المشكلة أكثر تعقيدا إذا صاحب ذلك إدمان للمخدرات .. وأكثر شخصية منتشرة بين المدمنين هى هذه الشخصية لأنها تتميز بالاندفاع وعدم النضج والرغبة فى تدمير الذات .

كم هى الحياة صعبة مع مثل هذا النوع من الشخصيات .. وكم هو العلاج مضن ويستغرق وقتا طويلا ، وقد تكون النتائج محبطة ومخيبة للآمال .. والشباب الصغير يجيد ملاعبة الآباء والضغط عليهم وابتزازهم .. وشاب مدمن يستطيع أن يدمر أسرة بأكملها ، ناهيك عن مضاعفات المخدرات كالسلوك الإجرامى والعدوانية وانتشار الأمراض المعدية والإصابة بالاضطرابات النفسية والعقلية .

(٩) الشخصية غير الناضجة وجدانيا

وفى مجال الحديث عن عدم النضوج وأثره على اضطراب العلاقات الإنسانية فلابد أن نذكر الشخصية غير الناضجة وجدانيا Emotionally unstable personality والمقصود هنا عدم الثبات الانفعالى .. لأن الانفعال مثل التفكير لابد أن يكون واضح الاتجاه محدد الهدف متلائما مع الموقف وأن يساعد على الإثراء .. وكلمة الإثراء هنا ليست غريبة فى مجال العلاقات الإنسانية إذ هناك فقر وثراء فى الفكر وفى الوجدان وفى السلوك .

هناك إنسان فقير وآخر غنى .. إنسان يدفئك بأحاسيسه وآخر يجعلك تعيش فى الصقيع .. إنسان يمتعك بأفكاره وآخر يضجرك بالضحالة والتفاهة .. إنسان تستطيع أن تخطط معه للخطة القادمة وللمستقبل البعيد بينما هناك إنسان آخر لا تستطيع أن تتوقع رد فعله لأى موقف حتى وإن كنت مررت معه بخبرة سابقة فى ذات الموقف .. هناك إنسان ينقلب فجأة .. يثور بحدة .. يصرخ .. يقذف بما فى يديه.. يتفوه بألفاظ جارحة .. يتخذ قرارات مفاجئة وعلى عجل وغير مدروسة وتتسم بالرعونة والاندفاع .. يحلف باغلظ الإيمان .. يحطم .. يدمر .. ثم .. ثم يهدأ البركان .. يبكى .. يندم .. يعتذر .. ويقال عنه إنه طيب.. وعلامة الطيبة أنه يغضب بسرعة ثم سرعان ما يصفو .. والحقيقة أنه ليس طيبا .. ولكنه غير ناضج انفعاليا .. فمن علامات

النضج الوجدانى هو رد الفعل المتوازن والموازى للموقف أو الحـــدث مما يساعد على الرؤية الصحيحة والدراسة الدقيقة واتخاذ القرار السـليم فى ظل إطار منطقى ومرجعية ثابتة .

والنضوج تربية وتنشئة وتعليم وثقافة وحضارة وأيضا وراثة أو استعداد .. عوامل كثيرة تساعد على النضوج وعوامل ســلبية أخــرى تساعد على عدم النضوج .

والناضج تستطيع أن تثق به حتى وإن لم يكــن صديقــا لأنــك تستطيع أن تتنبأ وتتوقع سلوكه فى مواقف معينة ولذا تستطيع أن ترتــب أيضا رد فعلك .. أما غير الناضج حتى وإن كان صديقا ســيلحق بــك الضرر لأنه غير مضمون ويفسد أى موقف ويضاعف مــــن صعوبــة الأشياء فتتحقق الخسارة الحتمية سواء على المستوى المادى والعملى أو المستوى العلاقة الشخصية .

ولذا غير الناضج انفعاليا لا يصلح لأن ترسله مندوبا عنــك ولا يصلح لأن يتفاوض بالنيابة عنك . ولا يصلح لأن يمثلك تمثيلا شــخصيا ولا يصلح لأن تعطيه توكيلا عاما .. ولا يصلح لأن تترك له مســـاحة واسعة فى التصرف بل يجب أن تضع له الحدود الضيقة التى يتحـــرك فيها .

إن هذا الإنسان غير الناضج انفعاليا لا يكون منطقيـــا إلا فـــى حالات الصفاء والهدوء أما إذا ثار وانفعل فلا منطق بل لا عقل علـــى الإطلاق .

والحدود متداخلة ومتشـــابكة بيـــن عـــدم النضـــوج الانفعـــالى والشخصية الحدية فتلك الشخصية الحدية تتسم أساسا بعـــدم النضـــوج الانفعالى وهى أيضا تتداخل وتتشابك مع الشخصية الهستيرية فيما يتعلق بسمة النضوج .. ومن هنا تبرز أهمية المثل القائل : عدو عاقل خـــير من صديق غير ناضج انفعاليا .

(١٠) الشخصية الدوريه

ومثلما أن عدم النضوج الانفعالى مرهق مضـــن فـــى مجـــال العلاقات الإنسانية فإن التذبذب والتقلب الوجدانى له نفس الأثر المتعب . فهناك شخصية تعرف باسم الشخصية النوابية أو الدورية بـــل وتعتـــبر اضطرابا مرضيا يســـتوجب العـــلاج Cyclo-Thymic Personality . Disorder

هذه الشخصية تجئ لها نوبات من الاكتئاب أو فلنقل نوبات مـــن هبوط المعنويات وعدم الحماس والانطفاء وفقدان القدرة على الاســتمتاع بأى شئ . يتحرك كالإنسان الآلى لأداء الواجبات المفروضة عليه بـــلا روح وبلا دافع .. تستمر هذه الفترة الصعبة أياما أو أسابيع قليلة .. ثـــم يخرج منها إلى حالته الطبيعية المعتادة أو يخرج منها إلى حالة عكســية تماما من المرح والسرور والشعور الغامر بالسعادة والتوهج والنشـــاط والحماس والاستمتاع حتى النخاع بل شئ .. تستمر هذه الحالة أيامـــا أو أسابيع ثم يخرج منها إلى حالته الطبيعية أو يخرج منـــها إلـــى النوبـــة الاكتئابية .. ويظل هكذا ما بين الاكتئاب والمرح مرهقا من حولـــــه .. فإذا كان فى الحالة الإنبساطية فالتعامل معه سهل ومريح وظريف أمـــا إذا كان فى الحالة الاكتئابية فأنت لا تستطيع أن تقضـــى معـــه أو مـــن خلاله أى مصلحة بل كل شئ يتوقف ويتعطـــل ، فتصـــاب بالإحبـــاط وتصاب بالإرهاق وتصبح الحياة ذات مذاق غير مستحب .

(١١) عسر المزاج

وهناك اضطراب وجدانى آخر يعرف باسم عسر المزاج . Dysthymic Disorder

وهنا يسيطر الاكتئاب لمدة طويلة تصل عامين على الأقل .. ورغم أن هذا الإنسان يمارس حياته بصورة قد تبدو طبيعية إلا أنه يفتقد الحماس والنشاط والرغبة والدافع والأمل والطموح .. لا شئ البتة من كل ذلك ، بل تراخ وهبوط معنويات وإحساس بالتعاسة وشعور بالألم .. والحالة لا تعتبر اكتئاباً بالمعنى الإكلينيكى المتكامل ولكن هناك درجة من الاكتئاب تعوق إحساسه بالحياة واستمتاعه بها وتؤثر على علاقاته بالآخرين حتى الأقربين له والتى تتميز بالفتور والركود وبذلك تصبح الحياة صعبة ومريرة . والأمر يحتاج الى تدخل مهنى حيث يوجد علاج بالعقاقير للخروج من هذه الحالة الاكتئابية . ومثل هؤلاء الناس لا يترددون على العيادة النفسية لأنهم لا يعتقدون أن بهم مرضاً فهم يعانون فى صمت ودون أن يدرى بهم أحد ويعجبون لهؤلاء الناس المقبلين بحماس واستمتاع على الحياة فهم يرون أن الحياة ما هى إلا رحلة عناء يستعجلون نهايتها .

وإذا انتقلنا إلى شكل آخر من الصعوبات التى قد تواجهك فى التعامل مع الناس فلدينا مجموعة أخرى من الشخصيات ذات سمات

بعيدة عن الاندفاع والعنف بل تتسم بالانطواء وخشية الناس والابتعـــاد عنهم وتحاشيهم .. يفتقدون للثقة بالنفس ويترددون فى اتخاذ القـــرارات وبذلك تكون مناقضة تماماً للشخصيات التى تحدثنا عنها مثل الشـخصية الهستيرية والسيكوباتية والنرجسية والحدية وغير الناضجة انفعالياً .

وهذه الشخصيات لا تسبب إزعاجاً على المستوى العام ، ولكـــن تكون هناك صعوبات فى التعامل القريب معها .

(١٢) الشخصية الانطوائية

Schizoid personality disorder

هذا الإنسان يحب العزلة ويسعد بوحدته ويتحاشى الناس بإرادته وعن رغبة واعية منه . إنه يستمتع حينما يكون وحيدا ، بينما يشقى ويقلق ويضطرب إذا كان بين الناس بل ويشعر بالضيق والاكتئاب .. هذا هو تفضيله الشخصى وليس مفروضا عليه أو مضطرا له .. هذا هو ميله الطبيعى .

ولذا فهواياته فردية .. يقرأ .. يتأمل .. يستمع إلى الموسيقى .. يشاهد فيلما .. يتمشى بمفرده .. له صديق واحد على الأكثر وعادة من نفس نوعه .. قليل الكلام .. إجاباته مختصرة ومباشرة .. لا تعنيه حياة الناس وأخبارهم وأسرارهم وليس لديه حب استطلاع للفضائح والإشاعات .

وهو لا يجيد التعبير عن انفعالاته .. هناك عدم اتصال بين ما يشعر به حقيقة وبين قدراته على التعبير عن مشاعره ، مثلما يجد صعوبة فى نقل أفكاره .. لديه مشكلة اتصال وتواصل .. ليس متحدثا لبقا ..ولا يمكن أن يكون خطيبا .. ولا يصلح للعمل فى العلاقات العامة أو التسويق .. وإذا دعى إلى إلقاء محاضرة أو عرض بيانات أو تقديم بحث فإنه يعانى ويجد صعوبة كبيرة فى ذلك .. ويكون غير مقنع إذا تحدث .. ولكنه يكون مقنعا كثيرا إذا وضع أفكاره على الورق .

ونستطيع أن نتوقع أنه يواجه صعوبات كبيرة فى التعـامل مـع الجنس الآخر .. لأن هذا التعامل يتطلب قدرات فى التعبـير والتـأثير والنقل والمبادأة وهو يفتقد لهذه القدرات .. ولكن هذا لا يمنع أنه يقع فى الحب بل ويكون أعمق إحساسا وأصدق شـعورا وأكـثر رومانسـية ، ويحترق بنار الشوق ولكنه لا يستطيع أن يقترب .. ولذا يتأخر كثيرا فى الزواج .. وإذا تزوج تنشأ صعوبات معينة وخاصة إذا كانت زوجتـه إنبساطية اجتماعية تستمتع بالعلاقات الإنسانية . فى مثل هذه الحالة هى تعانى وهو يعانى .. هى تعانى القهر وهو يعانى القلق وعدم الارتياح .

(١٣) الشخصية المتحاشية Avoidant personality

إنه يتحاشى الناس عن خوف وليس عن عدم رغبة .. بل هـــو يتمنى التخلص من خوفه ليعيش مع الناس وبينـــهم وليتعـــامل بحريـــة معهم.. ولكنه لا يستطيع .. يشعر بالارتباك الشديد .. الخوف يمـــلأه .. ولذا فهو يهرب .. يتحاشى أى تجمعات .. يتحاشى التعارف بشخصيات جديدة .. حساسيته الشديدة تمنعه من الحوار خوفا من الخطـــأ وخشـــية التعرض للنقد أو التجريح أو الإهانة .. وتزداد الصعوبة مـــع الجنـــس الآخر ..ولا يطلب شيئا لأنه يخشى أن يرفض طلبه .. إذن هـــو لديـــه إحساس دائم بأنه مرفوض .. بأنه غير مرغـــوب فيـــه .. أن النـــاس يتطلعون إليه ويراقبونه .. أن الناس يتابعون حركاته ولفتاتـــه .. إنـــه موضوع تحت المجهر .. إنهم سيعلقون على أى تصرف يصدر عنه .. وسينتقدون أى كلمة يقولها وإنه بذلك سيكون معرضا ومستهدفا للإهانة.

الناس هم مشكلة هذا الإنسان ..الآخرون .

التحاشى والهروب هو وسيلته حتى لا يقع فى الخطـــأ ولينجـــو بنفسه وليحافظ على كرامته ولكى يحمى جهازه العصبى من الانهيار .. ولهذا فهو لا يستطيع أن يبيع أو يشترى أو يجادل أو يتفاوض أو يناور.

(١٤) الشخصية الانهزامية

أو التى تهزم نفسها Self-defeating personality .

ويبدو أن هذا الإنسان لديه نوع من المازوخيــة أى الاســتمتاع بالعذاب الواقع عليه والإهانة الموجهة إليه ، فهو يستدرج الناس لكـــى يسيئوا إليه .. يدفعهم دفعا إلى ذلك ويستفزهم حتى يعتدوا عليه ويوجهوا له النقد والإهانة والتجريح .. وهو يسعى دائما لإفساد علاقته بالآخرين.

ونستطيع أن نتوقع أن مصدر كل هذا السلوك الغريب هو افتقاده للثقة بالنفس وشعوره بعدم الجدارة وتصوره أن الناس تهملــه وتنبــذه وتوقعه للإهانة والتجريح .. ويختلف من المواقف التى تؤكد له توقعاتــه ليقول لنفسه فى النهاية إنه كان على حق .. وليؤكد أن الناس سيئون .

والتعامل مع هذا الإنسان صعب لأنك لا تعرف كيف ترضيه .. أى تصرف بسيط وتلقائى منك يفسره على أنه إهمـال وعـدم اهتمـام وإهانة فيثور ويعمق المشكلة ويخلق جوا من التوتر ويصر أن تعتـــذر له.. ويتمادى فى الضغط عليك حتى تخرج عن الحدود المعقولــة فــى انفعالك فيصرخ وكأنه اصطادك وأنت تقع فى الخطأ .

هذا الإنسان يحتاج إلى أن تهتم به .. وأن تطمئنه باستمرار أنـــك تحبه وتحترمه وأنه مرغوب فيه .

(١٥) الشخصية السلبية العدوانية

شخصية تبدو طيبة ومسالمة وربما سلبية ولكنها فـــى الحقيقــة تحمل عدوانا هائلا فى داخلها يخرج بطريقة غير مباشرة وغير معلنـــة وفى الخفاء فى صورة تخريب فى الظلام وطعن فى الظهر واصطيـادك فى حفر صنعها وغطى سطحها بغطاء وهمى ليستدرجك وتقع فيـــها .. وتعرف هذه الشخصية باسم الشـــخصية الســلبية العدوانيــة Passive aggressive personality .

وقد تأخذ وقتا لتصل إلى حقيقة أمر هذه الشخصية بعد أن تكـون قد تسببت لك فى كثير من المتاعب والمقالب والصعوبات فى الحياة .

وهو عدوانى ولكنه ضعيف لا يستطيع أن يواجهك برأيه وموقفه ولذا فهو يظهر لك تأييده ومساندته ثم يطعنك من الخلف .

هذا الإنسان لم يعتد المواجهة والتعبير عن رأيه والدفـــاع عـــن نفسه .. هذا الإنسان تعرض للقهر والكبت وانزرع الخوف فى داخلــــه وتشبعت روحه بالسلبية .. ولهذا فهو يخاف الناس ولكنه يحتمى بـــهم .. يغار من قوتهم وتفوقهم وتميزهم ولهذا يتمنى النيـــل منـــهم ولكنـــه لا يستطيع ذلك بشكل مباشر ولذا يلجأ للأساليب السلبية للتدمير والتخريب.

(١٦) الشخصية الإعتمادية

شخصية أخرى قد تقابلها فى العمل وخاصة من بين مساعديك وهو ذلك الإنسانى الإعتمادى السلبى الخامل الذى لا يمكن على الإطلاق أن تعتمد عليه .. ويعرف باسم الشخصية الإعتمادية Dependant personality .

هذا الإنسان لا يبادئ بفعل أو بفكرة لا يقترح .. لا يبدع .. لا يبادر .. بل ينتظر الآخرين لكى يأخذوا الخطوة الأولى .. إنه لا يستطيع أبدا أن يأخذ الخطوة الأولى .. ولا يستطيع أن يكون الرجل الثانى .. بل الرجل المائة ليختبئ بين الناس ولا يتابع أحد إنجازه . ولهذا فهو اعتمادى .. حتى فى أمور حياته الشخصية لابد أن يستعين بالآخرين ويأخذ رأيهم ، ولا يستطيع أن يبدى رأيا مخالفا بل يوافق الآخرين على رأيهم .. وبالقطع فهو فاقد الثقة لنفسه .

- أنصحك بألا تدفعه ليتولى مسئولية كبيرة .
- أنصحك بألا تجعله قائدا لمجموعة .
- أنصحك بألا تحمله المسئولية الأولى .
- بل كلفه بعمل محدد ولا تكون له حرية التعديل أو اتخاذ قرار منفرد.

(١٧) الشخصية العاجزة

Inadequate personality

وهو لا يستطيع أن يكمل شيئا بدأه .. لا يستطيع أن يواصل وأن يثابر وأن يتابع. بل يتوقف بك فى وسط الطريق ويعلن عجزه أو عدم استطاعته أو يهرب .. أنت لا تستطيع إطلاقا ان تعتمد على هذا الشخص وخاصة فى الأعمال الكبيرة الهامة .. إنه يضعك فى مأزق حرج .. وهو يضر ضررا بالغا بمصلحة العمل .. كما أنه يفسد الحياة الشخصية إذا كان زوجا أو زوجة أو ابنا أو شقيقا .

باختصار هو شخص لا يمكن الاعتماد عليه .

(١٨) الشخصية القهرية

.. مشكلة الإنسان أحيانا تكون مع نفسه وليس مع الآخرين .. الإنسان ونفسه .. الإنسان يواجه نفسه . أو نفسه هى التى تواجهه ليلتزم وينضبط ، ليضع نظاما صارما لا يحيد عنه ويمشى على خط مستقيم ويحسب الزمن بالثوانى ويحسب المسافات بالمليمتر ويكون واعيا لكل حرف ينطقه وليس لكل كلمة . ثم إذا أخطأ تلومه وتؤرقه وتعاقبه وأبدا لا تسامحه . كما أنها لا تفتح له باب التفاؤل على مصراعيه بل تدعوه لأن يكون حذرا يقلب الأمور ويزنها ويدرسها ويعيد دراستها ويحسبها

مكتبة الإسكندرية

حسابا دقيقا . تضن عليه بالراحة والاسترخاء الكامل بل عليه أن يكـون شديد اليقظة والتنبه حتى يخرج عن الخط . طمأنينته أن كل شـئ فـى موضعه وأن كل شئ يسير وفق الخطة وأن توقعاته فى مكانها وأن كـل شئ تحت سيطرته الكاملة .

ولذلك فهو مشدود دائما ، شحيح البسمات ، قليل الكلمات ، حـاد النظرات ، حازم قاطع ، مباشر واضح ، صعب وقـاس تنعـدم لديـه المرونة ، لا يتنازل ولا يصفح ولا ينسى ، ومن هنا تبدأ مشـاكله مـع الآخرين إذ يلزمهم بنفس ما يلزم به نفسه ويفرض عليهم مـا يفرضـه على نفسه ويحاسبهم مثلما يحاسب نفسـه ، ولكـن النـاس مختلفـون ومتنوعون وبعض منهم عشوائيون وينتشرون بنسب معينة على متصـل الفوضى والنظام، والالتزام والتسـيب ، الجديـة والإهمـال ، اليقظـة والتراخى .. ولهذا فلا يمكن أن نحاسب الناس بمقياس واحد ولا يمكـن أن نتوقع منهم جميعا الأداء الذى يتفق مع تصوراتنا وتوقعاتنا ، أو على الأقل لا يمكن أن نتوقع منهم جميعا الأداء الأمثل ولكن لابد أن نـترك مساحة أو مسافة ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى ، والحد الأقصـى هو المثالية والحد الأدنى هو الأداء المقبول الذى يفـى بـالغرض دون إهمال أو تسيب أو فوضى أو عشوائية ، والناس يتراوح أداؤهم ما بيـن الحد الأدنى والحد الأقصى ، والمرونة معناها قبول ما بين الحد الأدنـى والحد الأقصى ، والتشدد هو الإصرار على الحد الأقصى ، والتسـيب هو قبول ما دون الحد الأدنى ، والحزم هو الإصرار على الحد الأدنـى

كحد أدنى ، والمرونة أيضا هى تقدير الظروف التى تعوق الإنسان عن الأداء الأمثل وهى التجاوز عن الأخطاء البسيطة وغير المقصودة وخاصة إذا كان الطرف المقابل من النوع الذى يتعلم من أخطائه .

.. الشخصية القهرية تفتقد للمرونة ولذا فهى فى حالة صراع دائم مع المحيطين .. والمواجهة أحيانا تكون ساخنة وخاصة مع الوسوسة والتردد وصعوبة الوصول إلى قرار .

.. والشخصية القهرية تتسبب فى بعض الصعوبات التى تواجه الحياة الزوجية وخاصة إذا كان الطرف المقابل يتمتع بسمات مناقضة لسمات الشخصية القهرية مثل عدم الدقة والتراخى والتساهل المخل وعدم الالتزام الحرفى بالخطة أو النظام الموضوع أو المتفق عليه .

.. وثمة أمور أخرى حساسة فى نطاق الحياة الزوجية مثل النظافة البدنية وتناسق المظهر وأسلوب تناول الطعام والنظام داخل البيت وأسلوب التعامل مع الجيران أو الأقارب وطريقة الأولويات .. قد يدب الخلاف حول هذه الأمور ويتطور الأمر إلى صراع وحالة دائمة من التوتر والذى قد يتسبب فى فتور العلاقة الزوجية والتباعد النفسى ويدير أحدهما ظهره للآخر ويتجه بمشاعره وأفكاره واهتماماته بعيدا عن أسرته وخاصة إذا فرضت الشخصية القهرية نظاما صارما وأسلوبا متشددا للحياة الزوجية . نزيد على ذلك أن الشخصية القهرية تكون متحفظة فى التعبير عن مشاعرها بل وشحيحة فى عواطفها ، مع ثمة

طقوس معينة تحاصر العلاقة الجنسية مما يؤدى فى النهاية إلى التباعد الفعلى .

.. وفى مجال العمل قد تنشأ صعوبات جمة فى حالة الرئيس الذى يتمتع بسمات الشخصية القهرية فيضغط على مرءوسه ضغطا شديدا يفوق طاقاتهم ويتطلب منهم أداء عاليا لا يمكن تحقيقه فى ظل الإمكانيات المتاحة ، وفى ظل تباين القدرات البشرية وفى ظل الحوافز الضعيفة . مثل هذا الرئيس يرهق معاونيه وقد يضعف من قدراتهم الإبداعية أمام إصراره على الروتين والتنفيذ الحرفى وعدم التصرف وعدم الوصول إلى حلول غير تقليدية . فالتفكير الإبداعى وحل المشكلات يتطلب حلولا مبتكرة ورؤية جديدة وأسلوبا غير مسبوق وخروجا على القاعدة وخرق المألوف وكسر الروتين أى كسر النظام الثابت التقليدى المتبع . الشخصية القهرية تقف فى وجه كل ذلك ولذا فهى وأن كانت تنجز حقا إلا أنه يظل إنجازا تقليديا لا يضيف جديدا .

حقيقة أن النظام مطلوب لنجاح أى عمل ولكنه يجب أن يكون نظاما يسمح بالتطوير والإبداع والتغيير والتبديل إذا كان هناك ضرورة لذلك أى نظاما مرنا مادام الإنسان هو الذى وضع النظام ومادام الإنسان (وليس الآلة) هو الذى يتبع النظام .

.. وفى حالة المرءوس الذى يتمتع بسمات الشخصية القهرية فإنه يثير المتاعب فى وجه زملائه مثلما يثيرها أحيانا فى وجه رئيسه إذ

يلتزم التزاما حرفيا بالقانون واللوائح ولا يعترف بحق الرئيس في التجاوز والاستثناء ولا يعترف للرئيس بأن تكون له رؤيته الخاصة في إدارة شئون العمل . يقف المرءوس صلبا في وجه رئيسه ولهذا فمن الممكن أن ينكسر .

.. إذن صاحب الشخصية القهرية يعاني في كل الأحوال ويصاب بالقلق والاكتئاب والتوتر والإحباط وهبوط المعنويات . كما يصاب بالصداع النصفي والقولون العصبي وارتفاع ضغط الدم وقرحة المعدة . كما يضطرب نومه فيصاب بالأرق المزمن وقد يتحول إلى مستهلك دائم للعقاقير المنومة والمهدئة .

.. إلا أننا يجب أن نعرض للجانب الإيجابي في الشخصية القهرية وهو جانب أخلاقي حيث تتمتع هذه الشخصية بضمير قوي يحاسب حسابا عسيرا ويلوم صاحبه على كل شئ ويشعره بالألم والخزي . إنه إنسان أمين في تعاملاته المادية وأمين على شرفه ، وأمين في عمله ، وهو صادق الوعد ، لا يكذب ولا يغش ولا يخدع ولا يزور ولا يجمل ولا يتجمل ، إنها الحقيقة الجرداء الفجة والتي قد تتسبب في الاحراج أحيانا ولذا فأنت تستطيع أن تشارك هذا الانسان وأنت مطمئن وأن تمشي وراءه مغمض العينين وأن تأتمنه على مالك دون الحاجة إلى عقود مكتوبة أو موثقة.

.. وقد تكون أنت السبب فى تصعيد المواجهات الحادة مع الشخصية القهرية وخاصة إذا كانت درجة تسيبك عاليه ،ودرجة التزامك محددة .

.. والوضع الاصح هو الاتفاق على الحد الادنى وهو بالقطع ليس المستوى الامثل ولكن المستوى الذى يحقق أيضا الحد الاقل من الصراع والمواجهة .

إن نجاحك فى التعامل مع أى شخصية هو أن تعرف مفاتيحها ، ومفاتيحها هى سماتها ، وبالتالى تعرف كيف تتعامل بلباقة وحساسية ورقة مع هذة المفاتيح حتى تحصل على أفضل استجابات وأفضل الاستجابات هى التى تحقق رضا الطرفين ، ولا نطمح دائما لأفضل الاستجابات ولكننا نبغى الاستجابات المعقولة التى تمضى الحياة فى ظلها بسلاسة دون آلام أو جراح ودون تعقيدات غير ضرورية تعوق المسيرة وتعطل الانجاز .

(١٩) تعلمت من الحياة

..لا تتوقع حياة سهلة ومريحة ، وجمال الحياة فى الصعوبـــات التى تواجهك وتستطيع أن تتغلب عليها أى تنجح وتفوز وتتفوق وتتميز، والحياة السهلة تبعث على الضجر ، والحياة المريحة هى حياة مملة .

..والذى تعلمته من الحياة هـــو ألا أغـــالى . ألا أزايـــد .. ألا أتمادى..ألا أتحيز ..ألا أتعصب..

.. والذى تعلمته من الحياة أن أقدر ظروف الناس .فالناس فـــى لحظات ضعفهم ويأسهم وقلقهم يكونون على غير طبيعتهم .على غـــير عادتهم .

.. والذى تعلمته من الحياة أن أنسى ، ونسيان الاســـاءة نعمـــة كبرى حتى تخلو نفسى من الغل والغيظ فأستطيع أن أشعر بطعم الحياة.

.. والذى تعلمته من الحياة ألا أخسر إنسانا . أن أحاول أن أبقـــى على العلاقة بقدر المستطاع .. من السهل جدا أن تفقد إنسانا ، فـــهذا لا يستغرق أكثر من دقيقة واحدة .. أما بناء الثقة فيستغرق وقتا طويلا .

.. والذى تعلمته من الحياة أن أعظم استثمار هو الاستثمار فـــى البشر صديق حقيقى هو كنز ملىء بالذهب .

.. والذى تعلمته من الحياة ألا استثمر ضعف واحتياج أى إنسان. لن يكرهك إلا من ضغطت على مناطق ألمه..

.. والذى تعلمته من الحياة أن أبدأ بالسلام وبالابتسام وبالكلمة الطيبة . فالمردود سيكون خيرا بكل تأكيد .

.. والذى تعلمته من الحياة أن العلاقة مع إنسان آخر تحتاج الى رعاية إلى ماء وغذاء وهواء لابد أن تبذل مجهودا لتحافظ على أى علاقة إنسانية يهمك استمرارها .

.. والذى تعلمته من الحياة أن أعطى أكثر مما هو متوقع أن أعطى وأن أخذ أقل مما هو متوقع أن أخذه .. الحكمة الذهبية هى أعطى كثيرا وخذ قليلا .

.. والذى تعلمته من الحياة أن الأخيار أكثر من الأشرار وان الطيبين اكثر من السيئين ،ولذا فأنا أفترض الخير فى أى إنسان إلى أن يثبت العكس وليس العكس .

.. والذى تعلمته من الحياة أن أقبل فورا من جاء يعتذر عن خطئه فى حقى . أسوأ الناس من يرفض قبول اعتذار الناس ، والحكمة الذهبية : لا تضع أى إنسان فى موقف حرج .

والذى تعلمته من الحياة أن أتحدث عن إيجابيات أى إنسان وأن أبرزها له وللآخرين وبذلك أكسبه فى صفى للأبد .

.. والذى تعلمته من الحياة ألا أتحدث عن السـمات الشـخصية المذمومة فى أى إنسان ، وأن أغمض عينى عن عوراتهم ، وأن أسـتر عيوبهم .

.. والذى تعلمته من الحياة أن أنقد عمل الإنسان وليس الإنسـان ذاته ، وأن يكون النقد مهذبا وموضوعيا .

.. والذى تعلمته من الحياة أن أكذب فى حالـة واحـدة وهـى إصلاح العلاقة بين اثنين فأنقل لكل واحد منهما كلاما طيبا عن الآخر .

.. والذى تعلمته من الحياة أننى مهما كنت قويا فإننى لا أستطيع أن أستقل وأعتمد على نفسى بالكامل . أنا محتاج للناس .

.. والذى تعلمته من الحياة أن الصداقة فـى أعظـم صورهـا موجودة . لى أصدقاء أفعالهم لا يصدقها عقلى وتؤكد أن هـذه الحيـاة جميلة حقا .

.. والذى تعلمته من الحياة أن الثراء الحقيقى يكون فى قناعـة النفس ورضاها وأن الفقر الحقيقى هو الطمع والجشع والقلق والنظر إلى ما فى أيدى الآخرين .

.. والذى تعلمته من الحياة أن الناس يكرهـون مـن أعماقـهم الإنسان المتكبر المتعالى المغرور .

.. والذى تعلمته من الحياة أن الإنسان يكون فى أقصى درجات قوته حين يكون صادقا .

.. والذى تعلمته من الحياة أن الإنسان يكون فى أوج جماله حين يكون على طبيعته ، أى يكون هو نفسه ، أى يكون ذاته الحقيقية .

.. والذى تعلمته من الحياة أن الإنسان المتعصب دينيا أحمق .

.. والذى تعلمته من الحياة أن النفاق سوء قصد وسوء نية ودليل تدن فى المستوى المهنى ، ودليل تفضيل المصلحة الشخصية على المصلحة العامة .

.. والذى تعلمته من الحياة أن الاعتذار العلنى عن الخطأ شجاعة.

.. والذى تعلمته من الحياة أن من ظلم يظلم ومن خدع يخدع فالإساءة ترد إلى الإنسان فى حياته .. وترد إلى أبنائه بعد مماته .

.. والذى تعلمته من الحياة أن المرء يكرم أحيانا لأن أباه كان صالحا.

.. والذى تعلمته من الحياة أن الله ينجى الإنسان فى الحياة ويلطف به بفضل دعاء الوالدين وبفضل الحرص على صلة الرحم .

.. والذى تعلمته من الحياة أن الإخلاص هو السر الأعظم للنجاح.

.. والذى تعلمته من الحياة أن الكراهية تؤذى الكاره أكثر مما تؤذى المكروه .

.. والذى تعلمته من الحياة أن المكر السيئ لا يحيق إلا بأهله .

.. والذى تعلمته من الحياة ألا أرد على بذاءة لسان .

.. وأعظم ما تعلمت من الحياة أن القليل يكفى ويكون أمتع إذا كان مبروكا .

.. ولقد حاولت أن أترجم ما تعلمت فى صورة نصائح بلغت المائة ، وهو ما سأحاول أن أسجله فى الجزء الثانى من هذا الكتاب بإذن الله .

[الجزء الرابع]

مفاتيـــح النجـــاح

(١) كن ناجحاً .. هذه هي مفاتيح النجاح

.. أجمع كثير من علماء النفس أن النجاح وسيلة وليس غاية .. ويكاد يكون الوسيلة الأولى أو الكبرى أو الأساسية أو بدون مبالغة الوسيلة الوحيدة لتحقيق السعادة .. أنا ناجح إذن أنا سعيد .. وأنا سعيد لأنني نجحت .

.. النجاح وسيلة لتأكيد الذات .. لكي أقول "أنا" بفخر واعتزاز.. لا شئ يجمل صورتي عن نفسي قدر النجاح .. فأستطيع أن أقول أنا جميل .. وإذا كنت أشعر أنني جميل سأكون واثقا بنفسي .. والثقة بالنفس تبعث على الطمأنينة أي زوال الخوف وتبديد الحيرة واختفاء التوتر وسيطرة التفاؤل والتوقع الحسن والإقدام بشجاعة .

.. إذن النجاح علاج للنفس القلقة، الخائفة، المتشائمة، اليائسة .. النجاح من أحسن مضادات القلق ومن أفضل مضادات الاكتئاب .. ولولا النجاح لركدت الحياة وأبطأت ثم توقفت .. النجاح يؤدي إلى تتابع الخطوات إلى الأمام وصعودا إلى السماء .. وحينئذ يصيح الإنسان الناجح : لقد تقدمت وارتفعت .. أنجزت وأضفت .. فكرت فأردت ففعلت فأصابني التوفيق .. أي تحقق ما أردت .. وفي غمرة النجاح ينسى الإنسان الغنيمة ولا يفكر إلا في أنه ناجح .. أي ليس مهما المكسب أو العائد الذي تحقق ولكن الأهم هو أنني استطعت .. وهذا ما

نعنيه بأن النجاح وسيلة وليس غاية .. وسيلة لسعادة النفس وليس غايـة لتحقيق مكاسب .

.. ولهذا فالنجاح ضرورة حياة .

.. أرجو أن تتذكر هذه العبارة .. النجاح ضرورة حياة .. فأنـا أدعى أنني نحت هذه العبارة .

وكما أكدنا فآثار النجاح نفسية وليست مادية نفعية إذ يتحقق مـن خلال النجاح .

١. اكتمال إحساس الإنسان بذاته وتحققها .
٢. تحسين صورة الذات فنراها جميلة وجديرة بكل ما هو طيب .
٣. الطمأنينة بمعنى زوال الخوف والقلق والثقة بالنفس .
٤. السعادة بمعنى الشعور بالفرح وزوال الاكتئاب .

.. وثمة آثار ثانوية للنجاح مثـل الشـعور بـالفخر والزهـو والحصول على إعجاب الناس وتحقيق مكانة متميزة لديهم ودعم العلاقة معهم .. وهي كلها آثار تنطوي أساسا على منافع نفسية وليست مادية .. ولكن هذا لا يمنع الإنسان من الاستمتاع بالآثار المادية التي تحققت مـن خلال نجاحه .. فالصياد يشعر بالنشوى البالغة وهو يرفع سنارته مـن أعماق الماء إلى الهواء محملة بالسمكة ولكنه يسعد أيضـا ببيعـها أو التهامها بعد شيها .. واللص أيضا يصل إلى ذروته وهـو ينجـح فـي اقتحام خزانة ولكنه يسعد أيضا بالمال الذي يجده داخلها .

وأبدا لا تضيع اللحظات النفسية الرائعة المصاحبة للإنجاز أمام طغيان المكاسب المادية، إلا أنه في الظاهر تبدو سعادة النجاح وكأنها بسبب ما حصل عليه من مكاسب .. ولا يرى الآخرون اللذين يرقبونه إلا هذا الجزء المادي والذي قد يحسدونه عليه وهو ما يسمى بالنجاح الخارجي أو النجاح الذي يتحدث عنه الناس (مال-سلطة-جائزة-شهادة دراسية) .. ولكن النجاح الداخلي هو الأعظم والأهم والسابق على النجاح الخارجي .. إنه النجاح مع النفس .. إنه الضوء الذي يشع بالداخل فيرى الإنسان مناطق الجمال والقوة من نفسه .. يرى عظمته واقتداره .. يرى نتائج صدقه واجتهاده .. يزيد يقينا بأهمية القيم النبيلة في تسديد خطاه .. يرى نور الله الذي أضاء له طريقه ووفقه وأوصل يده إلى الثمرة ليقطفها .. وهنا يشعر الإنسان الناجح أول ما يشعر بالسلام النفسي فيقول : الحمد لله .. ويشعر بالقوة والمناعة والثقة بالنفس فيقول : لا حول ولا قوة إلا بالله، ويطالع إنجازه أمام عينيه فيقول : ما شاء الله وما توفيقي إلا بالله .

.. هذا هو النجاح الداخلي .. أو نجاح الداخل الذي تحقق .. أو النجاح الفعلي الحقيقي والذي أوصل الإنسان إلى غايته في الحياة : الإيمان بالله والصفاء النفسي .. وهي لحظات روحية نورانية يرتفع فيها الإنسان فوق سطح الأرض إلى عنان السماء ويفقد فيها إحساسه بماديته وترابيته ودونيته مقتربا من الجمال الرباني الأخاذ .

.. ومن هنا تجئ الدعوة الإلهية للإنسان أن يعمـــل، وأن يتقــن بالعمل، وأن يشهد الناس على عمله لينتفعوا به، وحث الله على التفــوق والتميز والتسابق وفتح باب الاجتهاد على مصراعيه .. ودعا إلى طلــب العلم ورفع سبحانه وتعالى مكانة العلماء .

.. ويستطيع كل إنسان أن ينضج .. بل من الضروري أن يحقق كل إنسان نجاحات في حياته ليعيش حياة آمنة مبهجة مثمرة ومشـبعة .. وتختلف قيمة النجاح وأهميته وضرورته ودوره في حياة الإنسان حسب شهود النجاح .. تذكر عبارة شهود النجاح حيث أدعى أنني نحتـــــها .. شهود النجاح هم :

١. الله .
٢. الإنسان ذاته .
٣. الآخرون .

.. ما هو مرئي يراه الناس .. وما هو غير مرئي يراه الله ويراه الإنسان ذاته صاحب الفعل .. ولكن هل يرى الله مالا يستطيع الإنســـان نفسه أن يراه داخل ذاته ؟

– الإجابة نعم .. فالله سبحانه وتعالى مطلع على ما في العقـــل الواعي والعقل الباطن للإنسان .. أي مطلع على شعوره ولا شـعوره .. والإنسان لا يدري عن نفسه إلا ما كان موجوداً في العقل الواعـــي أي على مستوى الشعور .. فالإنسان قد يلجأ إلى حيل نفســية لاشــعورية

ليخفي الحقيقة عن نفسه فيسقط ما يسقط ويكبت ما يكبت وينكر ما ينكر دون أن يدري أنه يقوم بهذه الحيل من أجل خداع نفسه وتصوير الأمـر لها على غير حقيقته حتى لا ينهار الإنسان وحتى لا يكره نفسه .. وقـد يلجأ الإنسان أيضاً إلى سلاح التبرير فيبرر بعض أفعاله الخاطئة والتـي جعلته يحقق نجاحاً ما .. والتبرير هنا أيضاً عملية لا شعورية .. وهـذا يختلف عن الإنسان الذي يتبنى مبدأ أن الغاية تبرر الوسـيلة .. فـهذا الإنسان سيكوباتي أي شخصية إجرامية يبحث عن ملذاته ويصل إلـى نجاحاته بأي وسيلة خسيسة كالرشوة والنفاق والوساطة والغش والخـداع .. فهو نجاح قائم على مبادئ لا أخلاقية .

.. ونعود إلى شهود النجاح :

١- الله وحده هو المطلع على درجة إخلاص الإنسان ونواياه .. وهنـا تبرز لنا الآية الكريمة "فمن يعمل مثقال ذرة خيرا يره، ومن يعمـل مثقال ذرة شرا يره" .. وأيضا فالأعمال بالنيات ولكل امـرئ مـا نوى .. والسماء عادلة فالجزاء من نفس العمل، والسـماء سـخية فالحسنة بعشر أمثالها والله يضاعف لمن يشاء والسماء أيضا رحيمة فمن هم بحسنة ولم يفعلها لأسباب خارجة عن إرادتـه كتبـت لـه حسنة ومن هم بسيئة ولم يفعلها فهي لا تسـجل عليـه .. وثـواب الحسنة مضاعف أما ثواب السيئة فسيئة مثلها .

.. إذن على طالب النجاح أن يسعى بإخلاص وأن يحسن النيـة وأن تكون وسائله لتحقيق النجاح وسائل نبيلة تستند إلى قاعدة أخلاقيـة

طيبة أساسها الأمانة والشرف .. وذلك إذا كان الإنسان يبغى من نجاحه رضا الله ورضا النفس وذلك قبل رضا الناس أو دون الاهتمام برضى الناس .. وبذلك يكون الإنسان راغبا للنجاح الداخلي وليس النجاح الخارجي .

٢- ويشهد الإنسان على نفسه .. يتأمل ذاته ويرى دروبها وسككها ويعرف إلى أين يتجه وإلى ماذا يهدف .. يرصد هدفه .. يحدد أولوياته .. يطلع على دوافعه .. يختار الوسيلة للوصول إلى الهدف ثم يسعى ويقترب .. إن خيرا فخير .. وإن شرا فشر .

.. وهو الذي يقول لنفسه في النهاية : هذا نجاح استحقه لقد اجتهدت وسعيت .. وسبق الاجتهاد والسعي الاستعداد بالدراسة والاستزادة بالخبرة .. ولقد حددت هدفا نبيلا .. وراعيت أن يكون هذا الهدف متفقا مع قدراتي وإمكانياتي لأني أقدر إمكانياتي ومواهبي بطريقة موضوعية دون مبالغة وتضخيم ودون تقليل وتدن .. وأنا أثق بقدراتي .. وأثق بموهبتي .. وأرى نفسي جديرا بالنجاح .. وأعرف أن هناك صعوبات .. ولذا فأنا أعمل بجلد وصبر وعزم .. لا أيأس .. لا أتراجع .. لا أسترخي .. بل أنا مصمم على النجاح أي على الوصول إلى الهدف .. وقيمة النجاح الحقيقية تتحقق بقدر الصعوبات والعقبات وقدر الجهد الذي سأبذله لتذليل الصعوبات وتخطي العقبات .. وقبل كل

ذلك وفوق كل ذلك فأنا أستعين بالله وأتوكل عليه فأهدافي نبيلة ووسائلي نظيفة ومن يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب .

.. وهناك إنسان آخر يشهد على نفسه بأنه ضال ومضلل .. زائف ومزيف .. يعرف أن أهدافه في بعض الأحيان غير نبيلة .. وأن وسائله في كثير من الأحيان غير مشروعة، ويعرف قدر كذبه وقدر نفاقه، وقدر الغش الذي يستخدمه وقدر الخداع الذي يستعين به .. إنه يعرف نفسه على حقيقتها .. وذلك لأن هدفه النجاح الخارجي .. هدفه التأثير على الناس وإيهامهم وتضليلهم .. إن عينه على الناس وليس على الله .. وهو يبغى تهليل الناس وتصفيقهم وإعجابهم وتعظيمهم .

.. ومن يبغى مرضاة الله فهو يسعى للنجاح الداخلي، أما من يبغى مرضاة الناس فهو يسعى للنجاح الخارجي .

.. ويطلع الله وحده على الدوافع الخفية اللاشعورية للإنسان مثلما يطلع على وسائله التي يستخدمها للوصول إلى الهدف مستخدماً أيضاً سلاح التبرير اللاشعوري فيبرر الوشاية أو الخيانة أو يبرر لجوءه للغش أو النصب .. فهو لا يستطيع أن يواجه نفسه بهذه النقائص وإلا إنهار وتحطمت ذاته لبشاعة الصورة التي يراها لهذه الذات .

.. إذن الحيل الدفاعية هي وسائل للتعمية لكي لا يرى الإنسان ذاته على حقيقتها، بل وأيضاً لتجميلها بقناع كاذب .. وهذا الإنسان

يكون رد فعله عنيفاً ومبالغاً فيه إذا واجهناه بحقيقته ولذا فهو كثيراً ما يبادر بالهجوم والعدوان، وكثيراً ما يتحدث عن غيرة الناس وحسدهم وحقدهم عليه ومؤامراتهم للنيل منه .

٣- ويشهد الناس على النجاح .. وهم لا يرون إلا النجاح الخارجي : المال الكثير، السلطة، الشهرة، أي الأشياء المبهرة التي تلفت الانتباه ولا تصل إلى ما هو أبعد من الحواس الخارجية ولا يقدرها حق قدرها إلا العامة من الناس البسطاء، أما ذوو الخبرة والعلم والناضجون فينظرون إلى ما هو أعمق من ذلك وخاصة إلى الوسائل المستخدمة لتحقيق هذا النجاح، وإلى الإمكانيات الحقيقية للشخص الذي حقق هذا النجاح وهل هو مؤهل لذلك أم لا، أم ثمة عوامل خارجية رفعته وساندته وساعدت على نجاحه .. بعبارة أخرى هل هو جدير بهذا النجاح أم لا .. ثم ما هي القيمة الحقيقية لهذا النجاح ..؟ هل هو نجاح صوري مظهري دعائي الغرض منه دعم غرور هذا الشخص ونرجسيته وعلاج اهتزاز ثقته بنفسه والتي لا يستمدها إلا من عيون الناس أم هو نجاح حقيقي تحقق من خلاله إنجاز فعلي ويعود بالفائدة الحقيقية على الناجح ذاته وعلى الناس .

.. أما الحكماء من الناس فيسألون هل النجاح الداخلي سابق على هذا النجاح الخارجي أم هو نجاح خارجي فقط تحقق منه نفع شخصي

في الغالب مادي عوض نقصاً وسد عجزاً وعالج ضعفاً ولكن بطريقة سطحية مؤقتة ؟

إذن شهود النجاح من الناس قسمان :

- قسم يبهره النجاح الخارجي فقط .
- وقسم يبهره فقط النجاح الداخلي .

.. ولا بد أن نقدر هنا الضعف الإنساني، وأن هناك درجات من هذا الضعف، وأن ثمة عوامل كثيرة تتداخل لتحدد موقف الإنسان من نجاح إنسان آخر .. أحد هذه العوامل هو نجاحه هو ذاته، درجة هذا النجاح، ما هي مجالات هذا النجاح (عمل، زواج، مال، ...)، هل حقق هذا النجاح إرضاء داخلياً وسلاماً نفسياً وأمناً ذاتياً وسعادة حقيقية، وفي النهاية تتوقف مشاعر إنسان ما من نجاح إنسان آخر على درجة الخير الذي يعمر قلبه والتي تعتمد على درجة إيمانه التي تدفعه إلى أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه، وأن يسعد بنجاح أخيه، وأن يرى الأرض رحبة تتسع لنجاح الكثيرين، وأن نجاح إنسان لا يعني الإقلال من شأن إنسان آخر، وأن للنجاح مجالاته المتعددة، وأنه من المستحيل أن يحقق الإنسان كل شئ وأن يحصل على كل شئ وأن البشر مختلفون في إمكانياتهم وقدراتهم ومواهبهم، وأنه من الأفضل أن نعيش في مجتمع من الناجحين لأن الناجح يكون أكثر تسامحاً وصفاء وكرماً وعطاء وأن الفاشل يكون محبطاً وعدوانياً ومحطماً أحيانا .

.. ولا ننسى أن المشاعر السلبية التي قد يشعر بها إنســـان مـــا نحو إنسان ناجح قد يكون سببها الإنسان الناجح ذاته إذا كان متغطرســـاً متعالياً لا يشعر بنجاحه إلا إذا أشعر الآخرين بأنهم أقل وأدنى وأفشل .. مثل هذا الإنسان في الأعم الأغلب نجاحه خارجي وزائف يفتقـــد إلـــى الثبات الداخلي وبهذا فهو يلهث وراء النجاح المتمثل في المال والسـلطة والشهرة لكي يعلو على الآخرين ويقول أنا الأفضل والأحسن والأعظــم وأنتم الأقل والأسوأ والأبخس .. إن هذا هو ما يرضيه فقط وما يحققـــه من النجاح .. النجاح من أجل إذلال الآخرين .

.. وإذا أراد الإنسان أن يحقق نجاحاً في مجال ما عليه أن ينظر داخله .. والنظر إلى الداخل معناه التأمل الصادق والرؤية الواضحــة .. والصدق والوضوح مترادفان فالصدق وضوح والوضوح صدق .. وهذا التأمل الداخلي يتيح للإنسان التعرف على إمكانياته ودرجة ثرائه .. هذه هي بداية السعي نحو أي هدف قبل تحديد الهدف بشكل نهائي .. وهـــذا معناه أمران : الأمر الأول : أن تكون عارفاً لمتطلبات النجـــاح بشـــكل عام لأي نجاح في أي مجال وأن تكون عارفاً لمتطلبات النجاح في هـــذا المجال بالذات .. الأمر الثاني : هو أن تكون قادراً على حصر ثروتـــك الحقيقية وربطها بما هو مطلوب لتحقيق هذا النجاح .. وحسابات الثروة ليست حسابات مادية أي قدر ما تملك من مال أو سلطة أو قـــوة وإنمـــا هي حسابات تنبني على ثراء شخصيتك وعلاقتك بـــالآخرين .. وأهـــم مقومات الشخصية الناجحة هي ثراؤهـــا العـــاطفي ودفئـــها وكرمـــها

وعطاؤها وتسامحها ونبلها وتمسكها بالمبادئ السامية والتزامـــها بقيــم مجتمعها .. ثم مدى قدرتها على التواصل الإنساني والتأثير والإقنــاع .. ثم مدى ثراء علاقاتها بالبشر سواء من هم في دائرة صلـــة الرحــم أم خارجها .. ومن أهمها العلاقة بشريك الحياة لأنها السند والدعم والإزار والستر والغطاء .. وكذا العلاقة بالأصدقاء ودرجات قربهم وتوقعـــاتك منهم في السراء والضراء .

.. البداية هي أن تحدد هدفك .. بعد ذلك قدر مهاراتك، خبراتك، اطلع على تاريخ انجازاتك، أعد قراءة شهادات التقدير وخطابات الشـكر .. استرجع المواقف الناجحة، استعد تصفيق الناس واستحسانهم، افتـــح الملفات السرية واطلع على الأخطاء وكيف تعلمت منها .

.. ثم استعن بثقافتك التي تعينك على شمول الرؤيـــة .. علـــى إدراك المعاني العميقة والجميلة والتعرف على القيمة الحقيقية للأشياء .

.. إنها رحلة واقعية .. وجمالية .. وروحية .. داخل نفســك .. ومن أقدر على القيام بهذه الرحلة إلا أنت .. بعدها تســتطيع أن تحــدد هدفاً .. أن تحدد أولويات .. أن تختار بين بدائل .. أن ترسم طريقاً .. أن تتوقع الصعوبات المتوقعة .. ثم تبدأ في السعي .

.. لا بد أن تكون واعياً منذ البدايـــة للصعوبـــات المتوقعـــة .. والتوقع يُفسد على الصعوبات وقعها المخيف ويجعلك مهيئاً للمواجهـــة والتحدي والانتصار .. وفي عصر العلـــم يجــب أن تســتعين بـــالعلم

لمواجهة مشكلات معينة .. واستعن بذوي الخبرة .. ولا تبخل على المحترفين اللذين تستعين بهم .

.. بعض المعوقات مادية، كالمال والمناخ والوقت وبعضها فني ككفاءة المعاونين والعاملين وبعضها معنوي، كالإخلاص والإيمان بالفكرة وبعضها إداري تنظيمي كالقيادة والتنظيم .

.. وبعض المعوقات قد تنبع من نفسك كسرعة الشعور باليأس وهبوط المعنويات والغضب السريع والشك وسؤ الظن وافتقاد روح المرح وعدم قدرتك على التعاون مع الجماعة وافتقادك لروح الفريق .

.. ضع كل هذه الحقائق أمامك بصراحة ووضوح منذ البداية وعالج بعضها قبل أن تبدأ طريقك .

.. وقسم العمل إلى مراحل .. توقف عند نهاية كل مرحلة للتقييم.. تقبل بصدر رحب آراء الآخرين وانتقاداتهم .. إقبل حقيقة أن الرأي الآخر يحتمل الصواب وأن رأيك يحتمل الخطأ .. لابد أن تكون هناك مرونة تعديل الخطة والاستعانة بوسائل جديدة .

.. استقطع وقتاً للتأمل وتقييم الموقف وإعادة النظر .

.. لا تندفع .. أحياناً الرغبة في النجاح تجعل الإنسان غير صبور ويتعجل الأمور .. وقد تجعله يبدأ قبل أن يستعد الاستعداد الكافي.

.. ولا تعمل وأنت مجهد أو وأنت تحت ضغط نفسي يفسد عليك القدرة على التفكير الصحيح بل يجب أن تعمل وأنت مسترخ صافي الذهن عفي البدن، قوي النفس تستقبل جيداً، تستوعب وتهضم بكفاءة، ثم ترسل بدقة وأناة لا تفسد الجدول الزمني للإنجاز .

.. ولا تجعل الوقت سيفاً مصلطا على رقبتك .. حقا إن حسابات الوقت هامة في التقييم النهائي للنجاح .. ولذا يجب أن تضع في اعتبارك منذ البداية الوقت الإضافي الذي قد تحتاجه في حالة التعرض للأزمات غير المتوقعة .

.. وأنت لست في حاجة إلى أن تعلن عن نفسك إذا كنت صاحب نجاح حقيقي .. النجاح الحقيقي يثمر أعمالاً عظيمة كعمل فني أو أدبي أو إنجاز علمي أو نجاح مشروع كبير أو صغير أو نجاح خطة أو أسلوب في العمل أو نجاح أستاذ في تعليم تلاميذه .. وعظمة العمل ليست بحجمه أو مدى انتشاره وإنما مدى تأثيره وفاعليته وإحداثه تغييراً حقيقياً وفائدة حقة .. في مثل هذه الأحوال فالعمل يعلن عن نفسه ويكسب صاحبه سمعة طيبة ومصداقية عالية، فأي عمل ناجح وراءه إنسان ناجح .. والافتراض الصحيح أن الإعلان عن العمل يأتي قبل الإعلان عن صاحب العمل وخير إعلان عن العمل هو العمل ذاته .. ولذا فالإنسان الناجح بحق لا يحتاج إلى أن يبذل جهداً في الإعلان عن نفسه وستأتيه الشهرة حيث يكون أو سيأتيه اعتراف الناس وتقديرهم ..

وصاحب النجاح الحقيقي يكفيه عادة النجاح الداخلي الذي يسبغ عليه صفاء الذهن وسلام النفس والثقة بالذات .

.. أما صاحب النجاح الخارجي فهو يحتاج إلى أن يعلن عن نفسه بشتى الوسائل بل يكون قلقاً من أجل تحقيق هذه الغاية، لأن هذه هي غايته فعلاً من النجاح وهي الحصول على إعجاب الناس وانبهارهم.. ولذا فهو يضع خطة إعلانية مستمرة عن نفسه، وخطة أخرى للإعلان عن إنجازاته لأنه يدرك أن إنجازاته في حد ذاتها تحتاج إلى تلميع وربما بعض المبالغة والتزييف لتصل إلى الناس وتقنعهم .. أما الإنجاز العلمي الحقيقي الذي يعد اكتشافاً أو اختراعاً لا يحتاج إطلاقاً إلى طنطنة إعلامية، والكتاب الأدبي أو الفكري القيم ينتشر حتى بدون إعلان والعمل الموسيقي الرائع أو العمل الغنائي الجميل يصل إلى آذان الناس وقلوبهم دون أن يدعوه أحد أو يمهد لقدومه أحد .

.. أما الأعمال المتواضعة أو غير الأصيلة فهي التي تحتاج إلى الزفة الإعلامية .

.. وبعض الناس يهتم بالعلاقات العامة ليظل في دائرة الضوء.. يبذلون جهداً قد يكون أحياناً مضنياً حتى يظلوا في ذاكرة الناس ولهذا يكثرون من المجاملة والنفاق بشكل يكون ملحوظاً أحياناً ويثير الشفقة .. وهم يتبعون مجموعة من النصائح صُممت خصيصاً لهم وهي في الحقيقة نصائح تبعث على السخرية .. ومن ضمن هذه النصائح :

١. احتفظ في الأجندة الخاصة بتاريخ ميلاد الشخصيات الهامة ولتكن أول من تهنئهم .

٢. احرص على أن ترسل هدية مصحوبة بكارت يحمل كلمات رقيقة في عيد ميلاد كل منهم.

٣. تابع الصحف لتكون أول من يجامل في المناسبات السارة وغير السارة .

٤. احرص على دعوة الشخصيات العامة والهامة والمسؤلين على حفل تقيمه من وقت لآخر ولا تنس أن تدعو أجهزة الإعلام لتعلن عن هذه المناسبة .

٥. في أثناء حواراتك مع الناس لا تنس أن يرد أثناء حديثك اسم مهم لشخصية مسئولة تنسب إليها رأياً أو سراً أفضت به إليك شخصياً .

٦. اهتم جداً بمظهرك الخارجي وأناقة مكتبك ولا مانع من تدخين الأنواع الفخمة والمعروفة من السيجار أو البايب .

٧. من أهم مستلزمات التأثير الاجتماعي نوع سيارتك .

٨. احرص على تواجدك في الحفلات والاستقبالات العامة الرسمية وغير الرسمية .

٩. لا بد أن يكون لك شبكة من الأصدقاء في كل أجهزة الإعلام لينشروا أخبارك .

١٠. لا تنس أن البضاعة الجيدة لا تجد مشتريا إذا لم يحسن عرضها.. ومن خلال العرض المبهر تجد البضاعة المتواضعة فرصة أفضل .. اهتم بفاترينة عرضك .

.. لا شك أن من يتبع مثل هذه النصائح يعلم في قرارة نفسه أن بضاعته ليست جيدة أو أنه لا يملك ما يقنع به الناس ويؤثر فيهم عن حق، وأن نجاحه في عمل ما هو نجاح ظاهري مظهري إن لم يدخله بعض الغش أو الخداع .. وهؤلاء الناس يجهدون فعلاً لإرضاء الآخرين ويستهلكون جزءاً كبيراً من وقتهم وحياتهم في المجاملات والتقرب والزلفى .

.. وقد يحققون بعض الانتصارات والنجاحات ولكنها تكون مؤقتة كفقاعات الماء سرعان ما تزول ولا يبقى منها أي أثر ولا يبقى منهم أي أثر بعد انحسار دائرة الضوء عنهم أو تركهم لمناصبهم أو رحيل من يساندونهم .

.. أما الاستمرار والدوام والخلود فيكون للأعمال العظيمة وللنجاحات الحقيقية بعيداً عن الإعلان والتزويق والمجاملات والمحسوبية .

(٢) حول فشلك إلى نجاح ..

الانتصار هو أن تقف بعد أن تقع

.. الأصل في العلم هو المحاولة .. والأصل في التعليم هو الخطأ ومن المحاولة والخطأ نكتشف شيئاً جديداً .. نكتشفه في أنفسنا ونكتشفه من حولنا .. إذن الأصل في الحياة هو الاستكشاف والبحث والتنقيب لنتعلم ونعرف .. ويولد الإنسان ومعه غريزة حب الاستطلاع والاستكشاف أي السعي وراء المعرفة أي ليعرف أكثر وليغزل ما عرفه في كل متكامل ثم يستخلص من غزله المعرفي مبادئ وحقائق تصلح بعد ذلك كأساس أو كمصباح يهدي لاكتشاف جديد .. ولهذا فالعلم تراكمي .. وبداية البدايات هي المحاولة .. والمحاولة قد تصيب وقد تخطئ .. ومن الخطأ نتعلم أكثر لأننا نبحث في أسبابه .. أي دعوة للاستكشاف مرة أخرى، ودعوة للتفكير بطريقة مختلفة، ودعوة لاستخدام أساليب جديدة وفي المحاولة الثانية نتعرف على أشياء جديدة.. ونتعلم شيئاً جديداً فات علينا في المحاولة الأولى .. إذن الخطأ أو الفشل أو الوقوع ضرورة .. ضرورة تعليمية .. ضرورة علمية .. ضرورة معرفية .

.. في البداية نلاحظ ونندهش .. ثم نسأل سؤالاً .. وهذا السؤال هو دعوة للاستكشاف .. فنضع خطة .. نحدد هدفاً .. نرسم طريقاً ..

نحدد وسائل البحث والاستكشاف .. ثم نحاول .. ثم نفشل فنتعلم شـيئاً جديداً فنحاول مرة ثانية في ظروف أفضل .

.. هذه هي رحلة النجاح .. إذن الفشل هو مرحلة مهمة .. هـو محطة هامة .. هو خطوة من الخطوات .. هو وسـيلة للنجـاح .. إذن ليس عجيباً أن يفشل الإنسان .. بل أكاد أقول أنه مـن الضـروري أن يفشل الإنسان .. وأن يفشل الإنسان فهذا معناه أنه هـو الـذي حـاول بنفسه.. نزل إلى الميدان .. لم يختبئ وراء أحد .. ولـم يختبـئ وراء ستارة .. نزل إلى الميدان مسوقاً بحب الاستطلاع وحب الاستكشـاف، ومدفوعاً بحب العلم والمعرفة ومشوقاً إلى النجاح وتأكيد الذات .

.. أن الفشل معناه فرصة ليتعلم أكثر .

.. ولذا يجب على الإنسان أن يظل محتفظاً بوضـوح الرؤيـة وصفاء الذهن والروح المعنوية المرتفعة بعد أن يقع على الأرض .. ثـم تتولد لديه قوة هائلة لينهض .. هذه هي اللحظات الحاسـمة مـا بيـن الوقوع والوقوف .. لحظة التقبل .. لحظة الفهم .. لحظـة الوعـي .. لحظة الإدراك السليم والواقعـي والموضوعـي لمـبررات السـقوط وأسبابه.. ثم يعقبها مباشرة لحظة استجماع القوى .

.. فلكي ينهض الإنسان لا بد أن تكون له ذراعـان قويتـان .. وقبل الذراعين أن يكون له روح وثابة وقلب شجاع وعقل حكيم ورغبـة

وأمل وطموح، وعينان ترنوان الهدف بوضـــوح فـــلا يضيـــع منـــها .. فينهض.. وهذا ليس سهلاً .. فبعض الناس يقعون ولا ينهضون أبـــداً .. تخور قواهم .. تنزل روحهم المعنوية إلى الحضيض .. يتشتت الذهـــن وتزيغ الأبصار وترتعش الأيدي .. يفقدون الهدف والاتجاه بل وربمـــا يتقهقرون إلى الوراء .

.. هؤلاء يغيب عنهم حتمية الوقوع .. أي حتمية الفشل .. وأهم أسباب الفشل هو أن الخبرة الإنسانية دائماً في نمو وأن العلم الإنســـاني دائماً في اضطراد وأن سعي الإنسان نحو أهداف عظيمة وضخمة لـــه متطلبات كثيرة فوق طاقة الإنسان فيحتاج لأن يعرف ويتعلـــم ويخـــبر أكثر.. إن الفشل في هذه الحالة يكون كالزاد الذي يتزود به الإنسان فـــي الطريق الطويل .. ولا وسيلة للمعرفة هنـــا إلا التجـــارب الفاشـــلة .. وأتمنى أن نمحو من القاموس اللغوي كلمة فشل لأنه ليس فشلاً بـــالمعنى المفهوم التقليدي لكلمة فشل .. الفشل هو ما يصاحبه الإحبـــاط .. أمـــا الوقوع أثناء السعي نحو الهدف هو فرصة التعلم .. هو مـــن مكونـــات العملية التعليمية .. هو رؤية ما لم نكن نرى .. هو اكتشاف ما لم نقـــدر على اكتشافه .. هو معرفة ما كنا نجهله .. إنه الاقتراب الأصـــح ثـــم الأسرع نحو الهدف .. إذن هو تعلم عن طريق الوقوع أو معرفة عـــن طريق الفشل وأدعى أنني صاحب هذا التعبير والذي يوصف في كتـــب علم النفس بعبارة المحاولة والخطأ وهو إحدى وسائل العملية التعليميـــة إذ يتعلم الإنسان بعد أن يخطئ .. أي يخطئ الإنسان فيتعلم .

.. هذا الفهم ضروري لمن يقعون أو لمن يفشلون .

.. تقل احتمالات الفشل إذا كان لنا رصيد أكبر من الخبرة والمعرفة وهذا منطقي لأنه سيجعلنا نحكم التجربة وندقق في رسم الخطة .. ولا ننسى أن هذه الخبرة جاءت من خبرات فاشلة سابقة .. ولذا فإننا حينما نصل إلى الهدف ونحقق الإنجاز وننجح فإننا يجب أن نذكر التجارب الفاشلة كجزء من التطور الطبيعي أو المراحل الطبيعية التي قادت إلى النجاح .. هذا ليس عيباً بل قانون طبيعي .. ولهذا لا يمكن أن نذكر النهاية الناجحة دون أن نذكر ما سبقها من جهود كلل بعضها بالنجاح وكلل بعضها بالفشل .. ونذكر أنه بعد الفشل جاء نجاح كرد فعل طبيعي للفشل السابق عليه وأن معدل السرعة زاد نتيجة لهذه الخبرة الجديدة وهذه المعرفة المضافة .

.. اللذين يفهمون هذه الحقائق بحسهم وذكائهم ووعيهم وخبراتهم السابقة لا يجزعون ولا ينهارون أمام الفشل ويظلون محتفظين بـ :

١. روح معنوية عالية .
٢. رباط جأش .

.. ومن الروح المعنوية العالية ومن رباطة الجأش تتولد القوة اللازمة للوقوف مرة ثانية .. وهو ليس وقوفاً عادياً .. بل هو وقوف مصحوب بانطلاقة إلى الأمام وهو ما يعرف باسم تحويل الفشل إلى نجاح .. فالقيمة الحقيقية للفشل هي ترجمته إلى نجاح .. ولم تكن ستتاح

لنا فرصة هذا النجاح إلا بعد هذا الفشل .. وحينئذ يصبح فشلاً مفيـداً أو هادفاً .. أو الأصح نسميه الفشل الحافز وأدعى مرة أخرى أن هذا هــو تعبيري الخاص .. الفشل الحافز على النجاح .

.. والخطوة التي يخطوها الإنسان بعد الفشل تكون خطوة واسعة تنقل الإنسان إلى مسافة أبعد من المعدلات الطبيعية .. وبذا يصبح الفشل مكسباً .. يصبح الفشل قيمة مضافة .. وهنا لا نبكي على الفشـــل بـل نسعد به ونرحب به ونهلل له .. المهم أن نعــرف أصــول اللعبــة أي قواعد المباراة .. المهم أن تكون لدينا الحنكة والحكمــة المبنيــة علـــى خبرات سابقة في كيفية تحويل الفشل إلى نجاح .. تحويل التراب إلـــى ذهب .. تحقيق مكسب من خسارة .. هؤلاء هم الناجحون حقاً اللذيـــن يتمتعون بصورة إيجابية عن ذواتهم ويثقون بقدراتـــهم ولـــهم أهــداف واضحة واتجاه واضح ولهم أو لديهم قوة روحية هائلة تدفعهم دفعاً إلـــى عنان السماء ولهم قلوب شجاعة يقتحمون بها العقبات ويزيلـــون مــن طريقهم الأحجار ثم يستخدمون هذه الأحجار في الارتفاع بالبناء .. بنـاء النجاح .

.. إذن مطلوب منك :

١. الوعي والفهم .
٢. رباطة الجأش .
٣. الاحتفاظ بالروح المعنوية العالية .

٤. الاستفادة من الخبرات الفاشلة السابقة التي أعقبها نجاح .

٥. الاستفادة من خبرات النجاح السابقة والتي سبقها فشل .

٦. ألا يغيب الهدف من عينيك .

٧. أن تعيد بسرعة استجماع قوتك، وترتيب أولوياتك وحساب إمكانياتك .

٨. أن تدون على الفور وبموضوعية أسباب الفشل .

٩. أن تعرف الوسائل لتفادي هذا الفشل .

١٠. والأهم .. أو أهم الأهم هو كيف تستفيد من هذا الفشل لتحقق نجاحاً أكبر ودفعة أبعد للأمام وقفزة أعلى إلى السماء .. أي لا يكون الفشل مجرد خبرة تعليمية فنتفاداه وإنما خبرة مضافة لتحقيق مكسب أكبر .. وتصبح العبارة حينئذ : تحويل الفشل إلى نجاح أكبر (وليس مجرد تحويل الفشل إلى نجاح) .

.. وسيظل الإنسان معرضاً للفشل مهما بلغت قدراته وخبراته .

.. ولأن الإنسان لن يتوقف عن المحاولة فسيظل معرضاً للخطأ.

.. ولأن الكمال لله وحده فإن الخبرة الإنسانية ستظل خبرة منقوصة لتدفع الإنسان إلى مزيد من المحاولة .

.. ويكفي الإنسان فخراً وشرفاً أنه يحاول .

(٣) ارسم صورة جميلة عن نفسك
صورتك عن ذاتك هي سر نجاحك

.. لكي تنجح لا بد أن ترى نفسك ناجحاً وأنك جدير بالنجاح، وأنك تملك كل مقومات النجاح .. ولكي تحول فشلك إلى نجاح لا بد أن ترى وأن تتحسس عضلات ذراعيك القوية القادرة على دفعك من الأرض التي وقعت عليها إلى سماء النجاح .. إذن البداية من عندك أو من عند رؤيتك لذاتك وإحساسك بنفسك وتقديرك لإمكانياتك وإعجابك بقدراتك فتقول بصوت واضح ومسموع : أنا ناجح أنا أستحق النجاح .

.. ومثلما يستطيع أن يرى الإنسان نفسه في المرآة فإنه يستطيع أن يرى نفسه من الداخل .. ومن أقدر منه على رؤية داخله ؟ .. في المرآة يرى الإنسان جسده .. أي ذاته المادية .. وفي الداخل يرى الإنسان ذاته المعنوية .. أي فكره وعواطفه وقناعاته ومفاهيمه وفلسفته وإدراكه .. الرؤية الكلية للذات .. للنفس .

.. رؤية "أنا" الإنسان، "أنا" الروح، "أنا" النفس .. وهي ما نسميها بصورة الذات كمقابل لصورة الجسد التي يراها الإنسان بعينه الخارجية في المرآة أو عن طريق النظر المباشر لأعضاء جسده .. إذن الذات لها صورة مثل صورة الجسد .. صورة متكاملة تتكون من أجزاء تتلاحم في تناسق وإبداع إلهي لتكوين شكل نهائي يقدر الإنسان على

رؤيته بعينه الداخلية .. والإنسان في حالة رؤية مستمرة لذاته أو لصورة ذاته والإحساس بها فهي المسيطرة عليه وهو يفكر وينفعل ويخطط ويسعى ويسلك .. هي المهيمنة على شخصيته، وهي التي تصبغ روحه .. إذن صورة الذات هي الأهم وهي الأعلى وهي التي تحدد حياة الإنسان أو تحدد من هو هذا الإنسان على وجه التحديد .. ومثلما يرى الإنسان صورته في المرآة فيحكم عليها بأنها صورة جميلة أو صورة قبيحة فإنه أيضاً يصدر حكماً على صورة ذاته بأنها إما جميلة أو قبيحة أو بها نقص أو عيب أو عدم تناسق .. إذن الإنسان يملك الحكم الشخصي على صورة ذاته مثلما يراها أو يشعر بها .. وبناء على هذه الرؤية وهذا الحكم تتحدد أشياء كثيرة في حياة الإنسان .

.. وأشياء عديدة تسهم في تشكيل صورة الذات أهمها تاريخ الإنسان، الأحداث التي عبرت به، الجراح التي أدمته وتركت آثارها، الخبرات السابقة بنجاحاتها وإحباطاتها، وكم المشاعر المتراكمة والمرتبطة بأحداث معينة .. كل ذلك نشأ عنه صورة .. تكوين .. تشكيل .. ولكنها صورة حية ناطقة وتكوين ديناميكي وتشكيل فعال ومؤثر .. وهذه الصورة هي التي تتحكم في قوة العقل أو قوة النفس إزاء أو مقابل أو في مواجهة قوة العضلات أي قوة الجسد .

.. إذن الإنسان يملك قوتين : قوة جسده وقوة ذاته .. وفي الإنسان بالذات قوة ذاته تفوق قوة جسده أو هي المتحكمة في قوة

جسده.. قوة الذات هي القوة القائدة التي تسيطر على الجسد تماماً .. إن قوة صورة الذات تفرض ظلالها وتمد نفوذها لتسيطر على قوة العضلات فتنبعث في الإنسان قوة خارقة تفوق تخيلنا عن تقديرنا لقوته البدنية المرئية .. وبالعكس، فإذا كانت صورة الذات ضعيفة هشة فإن القوة العضلية تصبح لا شئ .. إذن قوة الإنسان الحقيقية (حتى القوة المادية) تنبعث من داخله .. أي من صورة ذاته .

.. صورة الذات قادرة على أن تبعث في الإنسان روح التحدي، والنضال، والعزم، والتصميم وتحريك الأشياء وتغييرها، والثورة على الباطل والفاسد ثم الإصلاح والتنوير .

.. كما أن اتجاه الإنسان في الحياة، وتوجهاته، ومفاهيمه تتحدد بصورته الذاتية عن نفسه .

.. وصورة الذات إما أن تكون قوية أو ضعيفة .. إما أن تكون جميلة أو دميمة وقبيحة .. هكذا يرى الإنسان نفسه .. حيث أن مفاتيح الشخصية والسلوك هي صورة الذات وإذا حاول الإنسان أن يغير من هذه الصورة فإن شخصيته وسلوكه سيتغيران بالتالي .

.. والتشريح غير المجهري للذات أي الذي يبتعد عن تفاصيل مقوماتها ومركزاً فقط على جوهرها وهيكلها يكشف عن أن صورة الذات لها مكونان أساسيان : خبرات النجاح وخبرات الفشل .

.. وبذلك نستطيع أن نتوقع أن الناس ينقسمون إلى قسمين تبعاً لصورة الذات :

١. قسم تسيطر عليه صورة الذات التي تتمتع رصيد ثري من خبرات النجاح .
٢. وقسم تسيطر عليه صورة الذات المثقلة بخبرات الفشل .

.. ولكن هذا تقسيم غير واقعي أو يجافي طبيعة صورة الذات حيث وصفناها بأنها صورة حية ديناميكية وللإنسان سيطرة عليها في توجيهها وتشكيلها بالرغم من الأشياء التاريخية المفروضة عليه وعليها.. فالإنسان يستطيع إذا أراد أن يبرز إيجابياته ويستعيد نجاحاته حتى وإن كانت بسيطة ويجعلها هي السائدة والمسيطرة على صورة ذاته فيرى نفسه قوياً جميلاً جديراً بالنجاح وبالتالي يستطيع أن يحدد أهدافه وأن يحدد طريقاً واتجاها في الحياة .. وهناك إنسان آخر يغلب فشله ويجتر خبراته الفاشلة ويعطي لها اليد العليا في السيطرة على صورة ذاته فيرى نفسه فاشلاً قبيحاً غير جدير بالنجاح ولهذا يرضى بأهداف شديدة التواضع وربما يعجز عن تحديد اتجاه وبالتالي يعجز كلية عن الحركة ويصير كالمشلول .. إن صورة الذات هي التي تشكل وتحكم أسلوب حياتنا وهي التي تتحكم في انفعالاتنا وحركاتنا .. إن سلوكنا هو الانعكاس لما نظنه عن أنفسنا .. إن سلوكنا هو الانعكاس لصورتنا الداخلية كما نراها نحن .. فأنت تبدو للناس بالصورة التي تراها أنت عن نفسك .. إذن نقطة البداية هو أنت ونقطة النهاية هو أنت.. أنت

المتحكم .. وأنت القائد وأنت المسئول .. فأنت الذي ترى نفسك كما تحب أن تراها .. وأن تغير من نفسك بالقدر وفي الاتجاه الذي تريده .. ومن منطلق رؤيتك لذاتك يتشكل أسلوبك في الحياة سواء كان أسلوباً ديمقراطياً أو ديكتاتورياً، مبنياً على التسامح أم التشدد، مبنياً على العطاء أم الأنانية، مبنياً على العدوان أم المسالمة، مبنياً على الكفاح في العمل والجدية وحب المعرفة أم مبنياً على التراخي والتكاسل والإعتمادية وبلادة العقل .. فكل إنسان أسلوب حياة .. وأسلوب الحياة ينبع من تصور الإنسان عن ذاته .. وهذا التصور إما أنه مشبع بخبرات النجاح أو مشبع بخبرات الفشل .. والإنسان بيده وبإرادته وبعينه وبرغبته يستطيع أن يعدل الكثير من صورته عن ذاته وبالتالي يتغير اتجاهه وسلوكه وطريقة تفكيره وأسلوبه .. الأمر بيدك أنت .. أنت في البداية وأنت في النهاية .

.. نجاحك بيدك وفشلك بيدك .

.. والإنسان الذي لديه صورة قوية عن ذاته فإنه يقبل هذه الذات بعيوبها ونقائصها ونقاط ضعفها .. مثلما يقبل الإنسان القوي عيوبه الشكلية ولا يرى أنها تضعفه اجتماعياً .. ولذلك فأجمل صورة يكون عليها الإنسان حين يكون نفسه .. وحين يكون واثقاً بنفسه .. وصورة الذات الداخلية تنعكس على صورة الجسد .. وعناصر قوة صورة الذات تأتي من احترام الإنسان لنفسه وإيمانه بنفسه وثقته بنفسه .. الاحترام

والإيمان والثقة .. وهنا يتلقى الإنسان الدعم من نفسه إذا تعرض للنقد الخارجي .

.. بعض الناس لديهم حساسية خاصة للنقد وسرعان ما ينهارون وقد يصدقون ما يوجه إليهم من نقد مغرض .. هؤلاء لديهم تصور ضعيف عن ذواتهم .. صورتهم الذاتية مهزوزة .. أما الإنسان القوي فهو الذي لا يضعف أمام نقد الآخرين له ولا ينهار لآرائهم السلبية .. وهذا ليس معناه إهمال الرأي الآخر وعدم الاستماع لوجهة النظر المخالفة بل على العكس فالإنسان القوي هو الذي يدرس هذا النقد بموضوعية ويتتبع أسبابه ومنابعه ويكتشف قدر صدقه وحيرته وموضوعيته ويستفيد منه ولكنه لا يعتبره نقداً شخصياً أو أنه هو المقصود لذاته أو أن الغرض منه إيذاؤه والنيل منه .. وهذا يقودنا إلى نقطة هامة وهي أن الدعم لنفسك يجب أن يأتي من نفسك .. المداواة لجروحك يجب أن تكون بيدك .. يجب أن يكون لديك المقدرة والثراء والمصادر التي تساعدك على دعم نفسك بنفسك بدلاً من أن تكون اعتمادياً وبدلاً من أن تتسول المساعدة والدعم .

.. أما حين تكون صورة الذات ضعيفة ومهزوزة فإننا أمام إنسان قلق مضطرب زائغ العينين يشعر وكأن العيون تتابعه لنقص فيه إلى الحد الذي يشعر فيه بالعار والأهم أنه لا يستطيع دعم نفسه ومساندتها مساندة ذاتية فضلاً عن مشاعر الشك والتوجس والعداء تجاه

الآخرين .. ويصاحب ذلك شعور شديد بالنقص وفقدان الثقة بالنفس وعدم الإحساس بالأمان والحرمان من طعم السعادة .

.. ولذا فإن أردنا أن نحسن حياتنا فعلينا بالاهتمام والتركيز على صورة الذات فنتعرف أول ما نتعرف على الكيفية التي نرى بها ذواتنا وإلى أي مدى تؤثر هذه النظرة على كل حياتنا ولكي تفعل ذلك لا بد أن تؤمن بالآتي :

١. إن صورتك عن ذاتك هي ملك خاص لك .. هي من صنعك أنت.. أنت المتحكم فيها وليس أي أحد آخر .. وهي أيضاً لا تستطيع أن تحكمك .

٢. ابن صورتك عن ذاتك من خلال خبرات النجاح السابقة .

٣. في كل صباح قل لنفسك لقد ولدت لكي أنجح .. أنا أهل للنجاح.. أنا أستحق النجاح .. أنا جدير بالنجاح .. لقد نجحت في مرات سابقة .. ولا بد أن أعترف أنني فشلت في مرات سابقة .. ولكن طالما أنني نجحت ولو لمرة واحدة فهذا معناه أنني استطيع أن أنجح في مرات كثيرة قادمة .

وأي نجاح أحرزه يسهم في بناء صورة إيجابية جميلة وقوية عن ذاتي .

٤. أن أفشل هذا ليس معناه أنني فاشل .. الفاشل هو الذي لا يستطيع أن يحول فشله إلى نجاح .. الفاشل هو الذي يستعين بخبرات الفشل السابقة لبناء صورة ضعيفة ومهزوزة ودميمة عن ذاته وهذا يقوده إلى مزيد من مشاعر الإحباط .

٥. إنس عمرك .. أنت تستطيع أن تغير صورتك عن ذاتك في أي مرحلة من مراحل العمر .. مفهومك عن ذاتك قابل للتغيير .. اترك معتقداتك السلبية لتستطيع أن تفكر بطريقة إيجابية .. إن إيجابية التفكير تحتاج إلى مفاهيم صحيحة عن ذاتك .. وأهمها أنك غني، وأنك تملك مقومات النجاح، وأن النجاح في متناول يديك وأنك قادر على التغيير والتأثير.

٦. أول خطوة في طريق تغيير صورتك عن ذاتك هي أن تترك اجترار ذكريات الفشل وأن تبحث عن مصادر ثرائك وقوتك ونجاحاتك السابقة وكل ذلك يسهم في بناء صورة قوية عن ذاتك تراها بوضوح وتؤمن بها .

٧. لابد أن تؤمن بنفسك .. أن تثق بنفسك .. وأن تحب نفسك .. وأن تعتني بنفسك .

٨. لا تخش المنافسة .. الخوف من المنافسة يضعفك .. إن خصمك يتفوق عليك ليس لأنه هو الأفضل ولكن لأنك خائف .. وأنت

تخاف لأنك لا تثق بنفسك .. وأنت لا تثق بنفسك لأنـــك تـرى صورة ذاتك ضعيفة مهزوزة .. وأنت تراها كذلك لأنك تعشـــق اجترار خبرات الفشل .

المنافس القوي هو الذي لا يخاف لأنه يثق بقدراته لأنه قد بنـــى صورة إيجابية عن ذاته يدعمها كل يوم باجترار خبرات النجاح الســابقة والتي تؤكد دائماً على أنه قادر على النجاح.

٩. مع شروق شمس كل صباح دع أشعتها تجتاز سطح جسمك إلـــى داخلك فتدفئه وتضيئه .. أبدأ اليوم بحماس وتفاؤل .. توكل علـــى الله لينزع أي مخاوف من قلبك .. انظر لوجهك في المرآة بحب.. واستحضر مشاعر الود والصفاء للحياة والناس .. فكر في كل مـا هو خير .. نح مشاعر الغضب والغيظ والعداء جانباً .. فكر فـــي ماذا ستعطي اليوم للآخرين قبل أن تفكر في ماذا ســـتأخذ .. ثـم انظر إلى داخلك لترى مدى الجمال والقـــوة والصـــدق .. طـــالع صورة ذاتك فقد تحتاج إلى تشغيل ميكانزم النجاح وهو أن تستعيد خبرات نجاحك السابقة وتؤكد لنفسك أنك جدير بكل نجاح .

(٤) ثق بنفسك .. إيمانك بالله مصدر قوتك

.. نردد كثيراً عبارة الثقة بالنفس ونرجع لها الفضل في أي نجاح نحرزه وأي توفيق نصيبه، وأي طمأنينة نشعر بها وأي استقرار ننعم به وأي انتصار نحققه، ونكاد نقول أن الأصل في السعادة والتوازن النفسي للإنسان هو الثقة بالنفس، ونكاد نقول أيضاً أن كثيراً من صنوف المعاناة النفسية إنما ترجع أسبابها إلى ضعف أو فقد الثقة بالنفس .

.. فماذا تعني كلمة الثقة بالنفس .

.. قبل أن نصل إلى معناها فلنبحث في كلمة الثقة .. فأن نثق بشيء ما فهذا يعني مصداقية هذا الشيء وأصالته وخلوه من الزيف .. أي هو على حقيقته .. وحقيقته هي الظاهرة للعيان .. ظاهره مثل باطنه ولذا يمكن الاعتماد عليه في حدود إمكانياته ومعطياته .. وهذا هو بيت القصيد : نستطيع أن نعتمد باطمئنان على الشيء الذي نثق به ونكون متأكدين أننا سنحصل على ما نطلبه أو أنه سيعطينا أقصى ما عنده بإخلاص .

.. إذن مصادر الثقة هي : الصدق والإخلاص ودرجة الكفاءة .. وفي مجال العلاقات الإنسانية فالإنسان يحتاج إلى أن يثق بصديقه وبجاره وبزميله وبزوجه .. ولا يستطيع الإنسان أن يقيم علاقات قوية أو علاقات محبة ومودة أو حتى علاقات تجارية إلا مع من يثق بهم .

.. وحتى على مستوى الأشياء المادية فإن الثقة مطلوبة لأنها تمنحك الطمأنينة والأمان فأنت تثق في منتج صناعي معين وتثق في كفاءة سيارة معينة وتثق في صلابة مبنى معين .

.. ونحتاج إلى أن نثق أيضاً في سلامة المفاهيم والمبادئ وإمكانية تطبيقها وتحقيق العائد منها وأن نثق في الحكم والمأثورات وقيمتها الفعلية إذا نحن طبقناها في حياتنا .

.. بعد كل هذا نأتي إلى موضوع الثقة بالنفس .. واستعانة بما سبق .. نستطيع أن نقول أن الثقة بالنفس تعني أيضاً مصداقيتها وإخلاصها وكفاءتها .. فالنفس الصادقة جديرة بالثقة والنفس المخلصة جديرة بالثقة والنفس الكفء جديرة بالثقة .. بمعنى أن الإنسان يكون عارفاً ذلك عن نفسه واعياً بإمكانياتها مدركاً لأحقيتها بالثقة مطمئناً إلى الاعتماد عليها لتحقق له ما يبغيه من الحياة على المستوى المادي والمعنوي .. الثقة بالنفس هي التي تجعل الإنسان قادراً على استغلال واستثمار قدراته وإمكانياته على أمثل وأحسن وجه .. قد يمتلك الإنسان امكانية معينة أو موهبة أو قوة أو علم أو خبرة ولكنه يعجز عن استغلالها وذلك لضعف ثقته بنفسه .. فثقتك بنفسك هي التي تملي عليه أن إمكانياتك حقيقية، وأنك قادر وتستطيع، وإذا حاولت ستنجح وإذا بدأت ستستمر .

.. قد يكون الإنسان قوياً ولكنه لا يثق بقوته فيهزم أمام إنسان آخر أقل منه قوة .

.. قد يمتلك إنسان ما الخبرة الكافية لتحقيق إنجاز ما ولكنه لا يثق بخبرته فيحجم أو يفشل .

.. وقد يمتلك إنسان ما كل عناصر ومقومات النجاح ولكنه يفشل أمام منافسة لعدم ثقته بالعناصر التي تحت حوزته .

.. إذن الثقة بالنفس هي قوة النفس .. هي الشجاعة .. هي الطمأنينة .. هي الإقدام .. هي الإرادة الصلبة .. هي الاستمرارية .. هي هزيمة اليأس .. هي التفاؤل .. هي الإحساس باستحقاق النجاح والفوز والنصر ..

.. وإذا استطعنا تعريف الثقة بالنفس فإننا نستطيع التعرف على الإنسان الواثق بنفسه :

١. بداية هو يحب نفسه .. والحب ينطوي على إعجاب وتقدير واحترام .. وهو ليس ذلك الحب النرجسي غير القائم على حقائق موضوعية والمبني على الغرور والأنانية .. الإنسان الواثق بنفسه ليس مغروراً وليس أنانياً ولكنه مطمئن إلى قدراته يصدق إمكانية نجاح هذه القدرات في تحقيق الإنجاز الذي يبغيه .. والاحترام هو الاعتراف بالقيم وتقديرها .. ولذا فهو يعرف قيمة قدراته وقدرتها

على تحقيق ما يريد .. وهذا كله يمكن تلخيصه في أن الإنسان الواثق بنفسه يحب نفسه .. إعجاب وتقدير واحترام للذات .. ولصورة الذات .. تلك الصورة القوية الجميلة المتناسقة المتناغمة .

٢. ثاني صفات الإنسان الواثق بنفسه أنه يفهم نفسه أي أنه قادر على الرؤية الداخلية .. قادر على الاستبصار .. معناها أنه يستطيع أن ينفذ إلى أعماق ذاته، وأنه بينه وبين هذه الأعماق ألفة ومعرفة ودراية .. هو يعرف ذاته على حقيقتها .. معرفة واقعية .. معرفة بعيدة عن المبالغة والتهويل فلا يصيبه الغرور ولا يأتي بحماقة .. معرفة بعيدة عن التقليل من شأن نفسه فلا يصيبه الإحباط فينطوي ويحجم .. هذا هو معنى أنه يفهم نفسه .

٣. وثالثاً هو يعرف ما يريد .. يستطيع أن يحدد أهدافه وأن ينسق أولوياته .. وهو دائماً يوازن بين ما يريد وما يستطيع .. فهو لا يريد ما لا يستطيع .. حساباته دقيقة .. لا يندفع وراء شهواته وملذاته .. يكبح جماع رغباته غير الممكن تحقيقها .. واقعي في اختياراته .. لديه بدائل مناسبة .. مرن .. غير عنيد .. إن الثقة بالنفس تكسب الإنسان مجموعة أخرى من السمات الإيجابية التي تؤهله للنجاح وتجعله موفقاً في علاقاته بالآخرين .

٤. ورابعاً فإن الإنسان الواثق بنفسه يفكر إيجابياً بمعنى أنه أميل إلى التفاؤل والتوقع الحسن والثقة بالآخرين والتأكد من إمكانية تحقيق

النجاح .. إنه يرى الجانب المشرق والمضيء من الأشـــياء دائمـــاً ولكن بطريقة واقعية لا تغفل بقية الاحتمـــالات .. ولكنـــه لا يـــدع الاحتمالات السلبية تسيطر عليه وتنتزع منه المبادأة وترفـــع عنـــه الأمل وتملأ قلبه بالخوف .. الإنسان الواثق بنفسه شـــجاع مبـــادئ أفعاله أولية وذاتية وليست مجرد ردود أفعال .

٥. وخامساً فإن الإنسان الواثق بنفسه ماهر في سلوكه الاجتماعي .. نظراته ثابتة .. وجهه هادئ .. خطواته واثقة .. حركـــات جســـده متناسقة، ابتسامته صافية، صوته ودود، تعبـــيرات وجهـــه توحـــي بالمودة، سلوكه يتسم بالحزم والقطع وسرعة البت وعـــدم الـــتردد، يتقدم لمساعدة الآخرين، ويكون أول من يبادر في مواجهة المواقـــف الطارئة والأزمات التي يتعرض لها الآخرون .

٦. ومن أهم العلامات التي نتعرف بها على الإنسان الواثق بنفســـه هو أننا نشعر بالأمان ونحن معه .. هكذا يشع وهكذا يوحي وذلـــك من صدق كلماته وإخلاصه وكفاءته المشهود له بها.

٧. وهو يستمد قوته ليس من ضعف الآخرين ولكن من ذاتـــه فـــهو قوي لأنه قوي وليس لأن الآخرين ضعفاء .. ولهذا فهو لا يمشـــي مختالاً ولا ينتقد الآخرين بقصد وضعهم في المستوى الأدنـــى، ولا يسعد بهزيمة الآخرين وإنما يسعده أن ينجح وأن ينجـــح الآخـــرون

معه .. النجاح لكل الناس .. والسعادة لكل الناس .. والتوفيق لكل الناس .

٨. ليس هذا فقط بل هو يشجع الآخرين على الثقة بالنفس يكشف لهم عن قدراتهم الحقيقية وإمكانياتهم التي تؤهلهم لتحقيق نجاحات فعلية، كما يشجع الموهوبين ويقدمهم ويعلن عنهم .. الإنسان الواثق بنفسه يؤمن بأن التعامل مع الأقوياء أسهل وأفضل وأفيد .. هو لا يخاف القوي .. ولا يخاف الواثق بنفسه بل يطمئن للأقوياء والواثقين بأنفسهم وهو لا يبخل على أحد بالمعلومات والخبرات وأسرار التفوق وعناصر النجاح .. إنه كتاب مفتوح يفيد الجميع.

٩. والإنسان الواثق بنفسه يستمع جيداً للرأي الآخر ليستفيد منه .. وليست لديه حساسية لنقد الآخرين له .. بل يستمع بهدوء .. ولا يغضب .. وربما يبدي إعجاباً بالرأي الآخر المخالف لرأيه .. وهو على استعداد دائم للتراجع إذا ثبتت صحة الرأي الآخر .. وهو على استعداد أيضاً للاعتراف بأخطائه وضعفه .. فهو لا يخفي نقاط ضعفه خشية أن يستغلها خصمه لأنه يملك مناطق قوة كثيرة جعلته واثقاً بنفسه .

١٠. الإنسان الواثق بنفسه هو إنسان ممتلئ بالحيوية والنشاط تتدفق منه الطاقة ويفيض بها على الآخرين فيدفعهم إلى الحركة والعمل والجدية .. إنه إنسان نشط متنبه .

١١. وأخيراً فإن الإنسان الواثق بنفسه جاد وملتزم ومسئول .. وهذا يؤكد قيمة الاعتماد عليه.

.. إذا كان مرؤوسك واثقاً بنفسه فلا تخشه فهو سيكون خير معين ومساعد لك بصدق وإخلاص وكفاءة .

.. وإذا كان رئيسك واثقاً بنفسه فلا تخفه فهو أكثر الناس موضوعية وعدلاً ورحمة .

.. ولا شك أن هناك عناصر تتشكل منها الثقة بالنفس .. وتبرز أهميتها في البداية في المراحل الأولى من حياة الإنسان أثناء عمليات النمو الجسدي والمعرفي وما يصاحب النمو من تنشئة أسرية واجتماعية وتربية عقلية وأخلاقية .

.. لابد أن يتعرف الطفل على قدراته .. وأنه يستطيع استخدامها وتنميتها .. المديح يساعد على بناء الصورة الإيجابية عن الذات .. الذم والتحقير والتأنيب يضعف هذه الصورة .. ولابد أن نربي الطفل على الصدق .. فلا يعاقب إذا أخطأ .. ولا نسخر منه إذا أخطأ .. ولا نرهبه

إذا أخطأ .. وبذلك لا يخاف أن يعترف بأخطائه .. ولا يخجل منـــها .. والصدق قوة .. والاعتراف بالضعف قوة .

.. ثم يجب أن يحب نفسه ولكن ليس إلى حـــد الأنانيـــة .. وأن يعجب بنفسه ولكن ليس إلى حد النرجسية .

.. وفي مرحلة المراهقة يجب أن ندعوه تدريجياً إلى الاعتمـــاد على نفسه .. وأن يرى نتائج عمله .. وأن يكافأ على إنجازاته .. مـــع تقبل الفشل .. وأن يعرف أهمية الفشل في العمليـــة التعليميـــة .. وأن التعلم يقوم على المحاولة والخطأ .. شجاعة تقبل الفشـــل .. وشـــجاعة تحويل الفشل إلى نجاح .

.. وبذلك يصل إلى مرحلة الشباب وهو علـــى أبـــواب الثقـــة بالنفس.. وتتأكد ثقة الشاب بنفسه حين يشعر بأن زمام الأمور في يده .. وبأنه قادر على التحكم في عالمه والسيطرة عليه .. وأنه مسئول عـــن آخرين .

.. ومن المهم أن يتعلم الشاب حســن اســتخدام الوقــت .. وأن يكون لديه استبصار فيتعرف على مناطق ضعفه .. وأن تتكــون لديــه إرادة التغيير فيغير من نفسه .. وألا يخضع للناس وألا يلتفــت لـــلآراء السلبية وأن يعرف أنه ليس عليه أن يبسط الناس كل الوقت وأن يعــرف

متى يقول لا .. متى يقاوم الضغوط .. متى يختلف مع الجماعة حتى وإن اتحدت آراؤها ضده .

.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن الإيمان بالله يمنح الإنسان قوة لا نهائية .

.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن التسلح بالأخلاق يمنح الإنسان شجاعة لا نهائية .

.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن إتقان العمل والتميز فيه يمنح الإنسان عزة لا نهائية.

.. والإنسان الناضج يعرف أن الحب قيمة عظيمة .. وأن التمتع بحب الآخرين يمنح الإنسان طمأنينة لا نهائية .

.. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن الصدق والإخلاص يتوجان كل عناصر القوة التي تتشكل منها الثقة بالنفس وهي الإيمان بالله والتسلح بالأخلاق الحميدة .. واتقان العمل وحب الناس .

.. وتلخيصاً .. فهذه مقومات أو عناصر أو مفردات الثقة بالنفس.

١. الصدق .
٢. الإخلاص .

٣. الكفاءة .

٤. حب النفس .

٥. فهم النفس .

٦. معرفة ما تريد .

٧. التفكير الإيجابي .

٨. المهارة في السلوك .

٩. إشعار الآخرين بالطمأنينة .

١٠. تشجيع الآخرين على الثقة بالنفس .

١١. الاعتراف بالأخطاء ونقاط الضعف .

١٢. التفاؤل النشاط الحيوية .

١٣. المبادأة في مساعدة الآخرين وقت الأزمات .

١٤. شجاعة القلب والعقل المدعومة سلفاً بالصدق والإخلاص والتقرب إلى الله وحب الناس والتمسك بالأخلاق الحميدة .

١٥. وأخيراً أن تساعد كل العناصر السابقة على بناء صورة إيجابية جميلة وقوية ومتناغمة عن الذات .

(٥) فلتكن لك رسالة في الحياة ..

الناجح له فكر استراتيجي

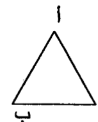
.. العقل البشري لا يقف نشاطه عند حدود الاستقبال المباشر والتعامل المباشر مع ما تتلقاه حواسه من العالم من حوله .. العقل البشري يتميز بالآتي :

١. النفاذ إلى ما وراء الأشياء .
٢. البحث عن معنى لكل شئ من حوله .
٣. الرؤية الشمولية وليست الرؤية الجزئية .
٤. وضع إستراتيجية عامة لكل حياته مرحلياً وللمستقبل .
٥. تقييم أفعاله ونقدها نقداً ذاتياً .
٦. الاستفادة من تراكم الخبرات والمعلومات لتحسين الأداء في المستقبل .
٧. قياس الزمن وأخذه كعامل أساسي في تنظيم حياته وحساب إنجازاته .

.. هذه هي إمكانيات العقل الإنساني ولهذا استخلفه الله في الأرض وطلب منه أن يعمرها ويصلح فيها وألا يفسدها .

.. ولذا فالإنسان كائن متطور، يضيف ويغير ويبدع .. وقصة الحضارة تكشف لنا عن المراحل التي مر بها الإنسان تطوراً وارتقاءً.

.. وترتبط الإنجازات الإيجابية بالقدرة على الرؤية الأنفذ والنظرة الأشمل وكذلك القدرة على التخطيط ووضع الاستراتيجيات قصيرة المدى وطويلة المدى .. ولا يستطيع إنسان أن يضع إستراتيجية دون أن تكون له رؤية شمولية تتجاوز التفاصيل والجزئيات وترتفع لترى الرقعة كاملة فتكشف عن العلاقات المختلفة التي تربط الأجزاء كلها وتفاعلاتها مع بعضها البعض وتأثير كل منها على الآخر سواء إذا كان تأثيراً مباشراً ما بين جزء وجزء أو تأثيراً غير مباشر عن طريق جزء ثالث .. فإذا تصورنا مثلثاً يقف على قمته حرف "أ" ويقف على طرفي قاعدته حرفا "ب" "جـ" .



فإن عدة علاقات مباشرة وغير مباشرة تتم ما بين أ، ب، جـ فهناك علاقة مباشرة ما بين أ، ب وعلاقة مباشرة ما بين ب، جـ وعلاقة مباشرة ما بين جـ، أ ولكن أ من الممكن أن يكون لها تأثير غير مباشر على جـ عن طريق وسيط ثالث وهو ب .

.. ومن السهل أن نكشف عن العلاقات المباشرة، ومن الصعب أن نكشف عن العلاقات غير المباشرة لأنها تحتاج إلى رؤية شمولية ورؤية أكثر نفاذاً .. وعند وضع خطة أو استراتيجية يجب على الإنسان

أن يأخذ في اعتباره العلاقات غير المباشرة والعلاقـات الخفيـة غـير المرئية والعلاقات التحتية والعلاقات ذات الأثر البعيد وليـس الفـوري فقط، والعلاقات ذات الأثر التدريجي البطيء وغير المحسوس .

.. هذا الفهم يفيدنا أن نأخذ في اعتباراتنا توازنات معينـة، وأن يكون لدينا مرونة لنتراجع أو نصل إلى حلول وسطى أو حتى نتنـازل ونتسامح أو نؤجل ونرجئ ونقدم شيئاً على شئ أو نؤخره .

.. وهذا الفهم يفيدنا أيضاً في ألا نتمادى وألا نبالغ وألا نتعصب وألا نتحيز .

.. وهذا الفهم يفيدنا أيضاً في أن نستمع لوجهات النظر الأخـرى والآراء المخالفة والاستفادة منها بل لا مانع من أن نتنازل عـن رأينـا ونتراجع عنه إذا اقتنعنا بصحة الرأي الآخر.

.. هذه هي سمات أساسية في نشاطات العقل البشري وخاصـة لدى الناجحين والبارزين والعظماء والمدعين .

.. ولا يستطيع أحد أن ينجح نجاحاً عظيماً إلا إذا امتلـك هـذه السمات .. والسمات العكسية تكسب الإنسان فشـلاً ذريعـاً، كـالنظرة السطحية والمحدودة والتعامل المباشر مـع الجزئيـات والتدخـل فـي التفصيل ابتعاداً عن الجوهر والتحـيز والتعصـب والتمـادي والعنـاد والتصلب وإهمال قيمة الرأي الآخر والحساسية الشديدة للنقد .

.. والاستراتيجية لأنها استشراف المستقبل والإطلاع عليه فإنــها تتضمن الأهداف البعيدة والأهداف القريبة .. وربط هذه الأهداف القريبة بالأهداف البعيدة .. لا انفصال بينهما .. بل هي مراحل .. وكل مرحلــة تقود إلى الأخرى .. خط واحد .. طريق واحــد .. سلســلة واحــدة .. حلقات متصلة .. ولهذا فصاحب الاستراتيجية لا يقفز قفزات عشــوائية أو مباغتة أو غير مدروسة .. كل شئ مدروس .. وكل شئ بحســاب .. حتى المخاطرة محسوبة .. ولكن في نفس الوقت قادر علـــى التغيــير والتبديل والتعديل وفقاً لمتغيرات لم تؤخذ في الحسبان فـــي البدايــة أو متغيرات مفاجئة .. وعادة ما يكون التغيير في التكتيـــك المرحلـــي أو يتناول مرحلة معينة ولا يمس الاستراتيجية الكلية .. وذلك لسبب هـــام جداً وهو أن الاستراتيجية عادة ما تكون مرتبطـــة برســالة .. هــدف أسمى.. غاية عليا .. فالعظماء أصحاب رسالات .. وكل إنسان عظيــم لا بد أن يكون له رسالة في هذه الحيـــاة .. رســالة تتعــدى حــدوده الشخصية وتشمل بيئته أو محيطه أو مجتمعه أو وطنه أو الإنسانية كلها في أي مكان في العالم .. وأصحاب الرســالات مرتبطــون بالمبــادئ الأخلاقية .. مرتبطون بمنفعة البشر .. مرتبطون بفعل الخير .. وأيضــاً يعتبرون أنفسهم مسئولين عن محاربة الشر .. أصحاب الرسالات بينمــا هم ينفعون أنفسهم وبشكل مباشر فإنهم أيضاً ينفعون الآخرين ويعملــون من أجل خيرهم .. لا تعارض بين المصلحــة الشــخصية والمصلحــة العامة مادامت هناك قاعدة أخلاقية نرتكز عليها وننطلق منها .

.. وحتى في الأعمال البسيطة والجزئية لا بد أن تنطوي على رسالة تقوم على مبادئ .. كل إنسان في هذه الحياة لا بد أن تكون له رسالة .. أن يكون له دور إيجابي في هذه الحياة أن يفعل شيئاً من أجل الآخرين .. ألا يعيش لنفسه فقط .. أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه .. أن يحب مجتمعه وأن يحب وطنه وأن يحب الإنسانية جمعاء .. وهذا ينقي نفسه .. يدفع بالصفاء إلى عقله .. يعمر قلبه بالرحمة .. تسمو روحه .

.. تلك هي الحالة الروحانية والوجدانية التي يكون عليها الناجحون والعظماء الذين ينفعون الناس .. وأحب الناس إلى الله أنفعهم للناس .

.. وعموماً فالناس ينقسمون إلى قسمين :

١- قسم يكون محور حياته هو نفسه فقط .. هو المحور وهو المركز وهو الأهم .
٢- وقسم آخر يكون محور حياته المبادئ الإنسانية والتي تجعل للآخرين نصيباً في كل ما يعمل وأن تتسع خطته واستراتيجيته لتشمل الآخرين .. ولا خلاف حول هذه المبادئ وهي الأمانة والاحترام والحب والوفاء بالجميل والعدل والإنصاف والولاء والمسئولية والعمل الجاد والاعتدال .

.. وهذه المبادئ بالإضافة إلى أنها تجعل الإنسان يخرج من حدود ذاته ويتخلى عن الأنانية فإنها أيضاً ترفع عنه القلق وتكسبه

الصبر والنفس الطويل ومع الأيام تسبغ عليه الحكمة فلا ينزعج من خسارة أو فشل مرحلي ولا يتعجل المكسب السريع وإنما ينظر دائماً إلى النهايات وإلى الكسب البعيد .

.. والذين يتعجلون المكسب القريب قد يضعفون أمام إغراءات تبعدهم عن الطريق القويم وتشدهم إلى الحرام وتهبط بهم إلى الدرك الأسفل في سلم القيم الأخلاقية .. وهؤلاء الذين ليس لهم رسالة في الحياة والذين يتمركزون حول أنفسهم ويتسمون بالأنانية الشديدة .

.. بعض الأفعال الخاطئة منشؤها قصر النظر والرؤية المحددة وتعجل المكسب فتزل قدم الإنسان ويهوى .

.. وبعض الأفعال الخاطئة منشؤها تركيز الإنسان على النجاح الخارجي السطحي الذي يبغى به إعجاب الناس وإبهارهم .

.. وبعض الأفعال الخاطئة منشؤها الأنانية الشديدة والنرجسية وعشق الذات إلى حد إلغاء الآخرين وعدم الإحساس باحتياجاتهم .

.. وهذه الأفعال الخاطئة تمثل إهداراً للقيم الأخلاقية الرفيعة مثل الكذب والغش والخداع والنصب والسرقة والخيانة والقسوة والعنف .

.. وهؤلاء يظنون أنهم سيقبضون على أشياء ثمينة ولكنهم في الحقيقة يقبضون على الهواء وتنتهي حياتهم أسوأ نهاية .

.. وتلخيصاً لما سبق نقول : إنه لن ينجح نجاحاً عظيماً إلا :

١. من كانت له رؤية ثاقبة .
٢. من كانت له رؤية شمولية .
٣. من كان قادراً على وضع استراتيجية تنطـوي علـى الأهـداف القريبة والبعيدة معاً وحسابات الزمن والتتابع والمرونة وتقبل الـرأي الآخر .
٤. من كانت له رسالة أبعد من حدوده الشخصية وتشمل الآخريـن بالنفع والخير .
٥. من تمسك بالمبادئ وجعلها محوراً لحياتـه وآمالـه، كـالصدق والأمانة والشرف والمحبة والإخلاص والولاء .

(٦) أفهم معنى الحياة ..
الناجح له فلسفته الخاصة

.. الإنسان يتحرك في الحياة وفق خريطة في عقله تحـــدد لـــه الاتجاهات والأماكن التي يسعى إليها من أجل قضاء حاجات معينة .. لا يتحرك الإنسان عشوائياً .. ولا يتحرك الإنسان نحو لا هدف .. ولكـــل هدف معنى ومغزى .. لكل هدف دلالة .. ومـــن مجمـــوع الأهـــداف لإنسان ما نستطيع أن نتعرف على ملامـــح هـــذا الإنســـان .. علـــى شخصيته.. على توجهاته .. نستطيع أن نتعرف عليه بشـــكل عـــام .. نستطيع أن نعرف من هو .. وأن نعرف من هـــو معناهـــا أن نعـــرف فكره.. ليس فكره في قضايا محددة ولكن فكره بشكل عام .. أو الأفكـــار العريضة والمبادئ العامة التي تحكم سلوكه وتحكم حركته فـــي الحيـــاة وتنشر بظلاله على الأرض وفوق رؤوس الناس وفي اتجاه الســـماء .. فالكيان الإنساني ذو معنى وذو اتجاه وله ظلال وبذلك يتفرد الإنســـان، ويختلف إنسان عن إنسان، ويتميز إنسان عن إنســـان، ويعلـــو إنســـان ويهبط إنسان، وينجح إنسان ويفشل إنسان، ويعيش إنسان حيـــاة هادئـــة مثمرة منتجة مشبعة ويعيش إنسان آخر حياة بلا هدف عقيمة تافهة .

.. فلسفتك هي التي تحكم جوهـــرك الإنســـاني .. ولا جوهـــر للإنسان بدون أن تكون له فلسفته الخاصة التي تعبر عنه والتـــي تنبـــئ عنه والتي تكشفه من الداخل .

.. والجوهر الإنساني إما أن يكون نفيساً وثميناً وقيماً وإمـــا أن يكون زهيداً رخيصاً تافهاً.

.. إن ذلك يتوقف على فلسفتك في الحياة .. وفلســفة الإنســان كعنقود العنب حيث يوجد تجانس بين حباته تجمعها سمات مشتركة فــي الشكل والمذاق والفائدة .. إلا أن لكل فلسفة محوراً أساسياً .. محـــوراً مركزياً .. اتجاهاً عاماً .. مضموناً ومكنوناً ومعنى يفرض نفسه .

.. ولا يمكن التعبير عن فلسفة إنسان بعبارة واحدة حتـــى وإن كانت شاملة فرغم وجود محور أساسي لكل فلسفة إلا أن له أكثر مـــن مدلول إذا نظرنا إليه من اتجاهات مختلفة أو يأخذ معنى مختلفاً باختلاف الموقف واختلاف الحالة العقلية التي يكون عليها الإنســـان وبـــالتحديد حالته الوجدانية .

.. فتجد إنساناً مثلاً تنطوي فلسفته على فكرة أنا ومـــن بعـــدي الطوفان .. أنا فقط وليذهب الآخرون إلى الجحيم .. أنا وليس من قبلي ولا من بعدي أحد .

.. يتم تعديل في هذه الفكرة إذا كان الأمر يتعلق بابنـــه .. يتـــم تعديل آخر إذا أصيب هذا الإنسان بمرض خطير وعرف أنه سيموت .

.. إنسان آخر تنطوي فلسفته على فكرة اغتنام الحـــاضر فـــالغد غير مأمون .. فينهل من الملذات ضارباً عرض الحـــائط بكـــل القيـــم

متناسياً العقاب الإلهي .. هذا الإنسان قد يمر بأحداث معينة تزيده قرباً من الله حيث يرى الله أمامه وبجانبه فيعدل من مساره ويدخل تعديلاً على أفكاره إلا أن الفكرة الأساسية تظل مهيمنة وهي أن الحاضر هو الذي نقبض عليه بأيدينا، أما الغد فهو في علم الغيب .. إذن هو مجرد تعديل، أو جراحة تجميلية لا تغير من الشكل الأساسي ولا تغير من الجوهر الأساسي .

.. للنجاح فلسفة .. للناجحين فلسفة خاصة .. وللعظماء أسلوب حياة نابع من فلسفة ذات ثلاثة محاور أو أفكار أو أعمدة أو معان رئيسية :

١. الإحساس بالآخرين وتقديرهم .
٢. الحب غير المشروط للآخرين لأن هذا سيعود علينا بحب لا نتوقعه .
٣. رؤية الجوانب الإيجابية في الصعاب والمشاكل .

.. ما المغزي ؟

المغزى هنا أنه لا نجاح بدون الآخرين .. ولا نجاح بدون الحب.. ولابد أن يكون هذا الحب متبادلاً .. وأسرع طريق للحصول على قلوب الناس هو أن تحبهم بدون شروط .. أي أن تعطي دون أن تنتظر أن تأخذ .. أن تكون لذة العطاء أعلى من لذة الأخذ .. فإذا بك تأخذ أكثر من توقعاتك .. معناه نجاح أكبر .. ثم نجاح أكبر .. ثم نجاح

أكبر .. هذا معناه أن تتخلى عن أنانيتك .. أن تتخلى عن نرجسـيتك .. أن تتخلى عن تعصبك وتحيزك .

.. الناس .. الناس .. الناس .

.. الحب .. الحب .. الحب .

.. العطاء .. العطاء .. العطاء .

.. إذا أردت أن تأخذ كثيراً فاعط كثيراً .

.. إذا أردت أن تتمتع بحب الآخرين فاعطهم حباً غير مشروط.

.. هذا هو المعنى الحقيقي للعظمة .. هذا هو النجاح الحقيقـي .. أو هذا هو الطريق الأوحد للنجاح الحقيقي .

.. المغزى الثاني هو لا نجاح بدون صعوبات أو مشاكل .. وأن القدرة الفذة للإنسان هي فـي رؤيـة الجوانـب الإيجابيـة فـي هـذه الصعوبات.. أي تحويل السموم إلى دواء نافع .. تحويل التراب الـذي ينثر في عيوننا إلى ذهب .. تحويل الحجارة التي تلقى علينا إلى قطـع من الألماظ .. إنها فلسفة عميقة .. فلسفة لا يصل إليها إلا نبي أو حكيم أو عظيم أو مدمن للنجاح .. إنه لا يكتفي فقط بالدفاع السلبي عن نفسـه بأن يواجه المشكلة ويتجنب اليأس بل الدفاع الإيجابي وهو الاستفادة من المشكلة وتحويلها إلى مكسب .

.. هذه الفلسفة تنطوي على فهم حقيقي وعميق للحياة .. وهـي أن الحياة صعبة .. وأن أهم ما في هذه الحياة هم الآخرون .

.. ومشاكل الحياة قد تصرعنا .. وليس كافياً أن نتمكن من صرعها .. بذلك ستصبح الحياة مملة لا تبعث على الحماس والابتهاج والإبداع .. ولكن أن نرى إيجابيات في المشاكل وأن نستغلها ونستثمرها فهذا يجعل الحياة مثيرة ومتجددة وممتعة .. هذا سيبعث على الدفء والحركة .. وسيخلف التحدي ويجعل للانتصار نشوى وقيمة .. إنها مباراة .. التعادل فيها يجعلها مملة راكدة .. ولكن لابد أن يكون فيها انتصار لطرف .. ولكي تكون المتعة أكثر لابد أن يكون الطرف المقابل قوياً ومشاكساً وبالتالي يكون الانتصار عليه ممتعاً ويكون نجاحاً حقيقياً.

.. والتجارة الرابحة هي حب الناس .. والحب ثقة ومصداقية وطمأنينة .. تبور تجارتك إذا فقدت ثقة الناس واحترامهم .. لا تغش .. اخلص .. أتقن .. أبدع .. لا تغال .. لا تستثمر حاجة الناس .. لا تستغل ظروف المحتاج .. لا تتاجر في آلام البشر .. لا تذل الضعيف والمقهور والمتعب والمحتاج .. لا تكن طاغياً .. لا تكن مستبداً .. لا تكن قاسياً .

.. مطلوب منك :

١. أن تراجع نفسك .
٢. أن تراقب سلوكك .
٣. أن تتعرف على فلسفتك في الحياة من خلال استرجاع تاريخك مع الناس ومع المواقف المختلفة .

٤. حاول أن تربط بين القدر الذي حققته من نجاح وبين فلسفتك .
٥. هل أنت تحب الناس وتحب نفسك أم تحب نفسك فقط ؟
٦. هل تنهار أمام المشاكل .. أم تكتفي بمواجهتها أم تحاول أن تستفيد منها أيضاً ؟
٧. ما هي حدود النجاح الذي تود أن تحققه ؟ نجاح محدود أم نجاح ضخم ؟
٨. ما هي حدود تأثيرك على الآخرين : هل تريد أن تكون حدود تأثيرك محصورة في دائرة ضيقة أم تريد أن تشع على مساحات أوسع وأن تظلل أكبر عدد من الناس ؟
٩. هل تؤمن بأن من يزرع حباً يحصد حباً وأن من يزرع كراهية يجني كراهية ؟ وهل تؤمن بأن الحب لكي يكون حقيقياً لابد أن يكون بدون مقابل وبدون شروط ؟
١٠. هل أنت على استعداد لأن تعطي دون أن تأخذ .. أو ترضى بالقليل أو ترضى بالمعقول أم أنك تحرص دائماً على أن تأخذ أكثر مما تعطي ؟

إجابتك على هذه الأسئلة سترشدك إلى نوع فلسفتك .. ولك الخيار في أن تعدل منها أم ستبقى عليها كما هي .. إن الأمر يتوقف على مدى النجاح الذي تود أن تصيبه في هذه الحياة ونوعية هذا النجاح.

(٧) أكـــد ذاتـــك ..

الذات القوية تفتح أبواب النجاح

.. إذا كنت عالماً فذاً فذا تقضي معظم وقتك في معملـــك بيـــن أنابيب الاختبار والأجهزة المعقدة وخلف مجهرك فأنت لســـت بحاجـــة كبيرة لأن تؤكد ذاتك بين الناس فثقل علمك يجعل لـــك قيمـــة ووزنـــاً ويجعل لك وجوداً وحضوراً مؤكداً ومؤثراً وربما طاغياً إذا كان علمـــك ينتفع به الناس أو إذا كان علمك يتلقاه العلماء بحفاوة .. أنت فـــي هـــذه الحالة لا تحتاج لأن تبذل جهداً لتصنع لنفسك مقعداً بـــارزاً أو مكانـــة مرموقة لأن الناس هم الذين يقبلون عليك ويحتفون بك وينتظرون منـــك الرأي والمشورة والدعم والمساندة .

.. وإذا كنت أديباً أو مفكراً فإن كتبك ستصنع لك هذا المقعـــد .. وربما لن تكون محتاجاً أن تكون على صلة مباشرة بالناس لكي تؤثـــر فيهم، فأفكارك ستنوب عنك وسيتلقفها الناس ويتهافتون عليها لأنها تؤثر في مجريات حياتهم .

.. وبالمثل إذا كنت فناناً مبدعاً، ففنك الجميل لن يحتـــاج إلـــى شخصك ليصل إلى الوجدان .. ستكون لك ذاتك المؤكدة والمطبوعه في قلوب الناس وسيكون رصيدك ضخماً من الحب والتقدير والترحيب .

.. الإنجازات الكبيرة والعظيمة هي إنجـازات مقتحمـة ترفـع صاحبها لتجعله منارة يهتدي بها الناس وتجلسه في النفوس وتخلق لـه نفوذاً .

.. وهذا هو ما يتمناه كل إنسان .. أن تكون له مكانته وحضوره وتأثيره ونفوذه بين الناس .. أن يكون له دور حقيقي في حياة النـاس .. أن يحبه الناس .. أن يحترمه الناس .. أن يسـتمع إليـه النـاس .. أن يناقشه ويحاوره الناس، وأن يرحبوا بوجوده بينهم .. أن يلجأ إليه الناس وقت الشدة ووقت الأزمة لأنهم يعرفون أن لديه ما يقدمه .. أن يصدقـه الناس .. أن يأتمنه الناس .

.. وأول ما يقدمك للناس عملك .

.. وثاني ما يقدمك للناس مصداقيتك والتي تقوم علـى القـاعدة الأخلاقية .

.. وثالث ما يقدمك للناس قدرتك على التواصل الإنسـاني .. أي قدرتك على الحب والذي يقوم على قاعدة العطاء .

.. ورابع ما يقدمك للناس بعض سمات شخصيتك والتي نلخصها في الآتي :

١. تفاؤلك المستمر .
٢. إيجابيتك الدائمة .
٣. قدرتك على التفكير المنطقي .

٤. قدرتك على تشجيع الناس ودعمهم .

٥. إحساسك بالآخرين .

٦. أن تتمتع بروح العدل والإنصاف .

٧. مرونتك وقدرتك على خلق التوازنات .

٨. حزمك في اتخاذ القرار .

٩. الإخلاص والولاء .

١٠. أن تتمتع بالصفات التي يقرها ويعتمدها مجتمعك ليحترم إنساناً ما.

.. هذه هي الصفات التي تحتاجها لتأكيد ذاتك بين الناس والتي سيتقبلها الناس بترحاب .. وبالتالي لن تقتحم الناس وإنما ستتسرب إلى قلوبهم وعقولهم .

.. الاقتحام من الممكن أن يكون بالقوة عن طريق السلطة والمال والترهيب واستغلال الحاجة والابتزاز .. وهو ما نسميه بفرض الذات وليس تأكيد الذات .. وفي هذه الحالة لن تكون مهاباً .. ولن يكون مرحباً بك وإنما ستكون مفروضاً، كما أن الاحترام الظاهري الذي تظن أنك تتمتع به سيكون تحته طبقه سميكة من السخرية والاستهزاء تنتظر الوقت المناسب لتظهر على السطح .. ومظاهر المودة والحب التي تظن أنك تتمتع بها سيكون خلفها أطنان من الكراهية تنتظر الوقت المناسب لتقفز في وجهك .

.. هذا هو الفرق بين تأكيد الذات وفرض الذات .

.. تأكيد الذات يتم تلقائيا .. أما فرض الذات فيتم قهرياً .

.. تأكيد الذات شئ دائم مادمت تتمتع بالصفات التي تؤهلك لـهذه المكانة بين الناس .. أما فرض الذات فمرهون باستمرار البطش .

.. ولن تكون مؤثراً فـي حيـاة النـاس إلا إذا كنـت قـادراً على تأكيد ذاتـك.

.. تأكيد الذات هو موقف، سلوك، اتجاه، أسلوب .. تأكيد الـذات هو أن يعرف الناس قيمتك الحقيقية وأن تسلك بين الناس بما يوحي بهذه القيمة أو بأنك تستحق هذا التقدير .. نحن نحتاج إلى أن يقدرنا النـاس وأن يحترمونا وأن يرحبوا بنا وأن يفسحوا لنا مكاناً بينهم وأن يتـأثروا بنا وأن نتأثر بهم وأن يشاركونا أفكارنـا وأن يبادلونـا المشـاعر وأن يحتفوا بأعمالنا وأن يصفقوا لنا وأن يعلوا من قدرنا ويرفعوا من شأننا .

.. وهذا هو شكل من أشكال النجاح الاجتماعي وهو نجاحك فـي تأكيد ذاتك .. في تحقيق ذاتك .. في توكيد ذاتك .. نجاحك فـي تقديـم نفسك للناس .. نجاحك في رسم صورتك في قلوب وعقـول وعيـون الناس .. ولابد أن تكون هذه الصورة مطابقة لصورتك الحقيقيـة عـن ذاتك .. صورتك التي تراها في داخلك من نفسك .. تطابق الصورتيـن يعني صدقك .. يعني أنك تقدم نفسك للناس على حقيقتها .. معناها أنـك

أنت حقيقي .. أنت نفسك .. أنت كما أنت .. معناها أنك تريد أن يتقبلك الناس كما أنت بصورتك الحقيقية بمزاياك وعيوبك .. معناها أنك تريد أن يتقبل الناس عيوبك كجزء لا ينفصل عنك .. أنت بمزاياك ونقائصك.. فعيوبك ومزاياك معاً يصنعانك .. أنت لست مجموعة من المزايا والسمات الطيبة فقط، بل أنت محصلة مزايا وعيوب .. هذه هي صورتك المتكاملة .. صورتك الحقيقية .. صورتك الصادقة .. فأنت لا تعرض نفسك للبيع في سوق العلاقات الإنسانية .. من يبيع شيئاً يزوقه ليغري به المشتري .. هناك فرق بين إجادة العرض والغش في العرض.. إجادة العرض معناها أن تعطي للناس الفرصة لكي يعرفوا من أنت .. أن تكون معبراً .. أن تصل إلى الناس .. أما الغش في العرض فمعناه أن تعرض لهم صورة غير حقيقية صورة مزيفة .. صورة ليست طبق الأصل لصورتك عن ذاتك .

.. والأصل في الروابط الإنسانية ليس حسابات المزايا والعيوب.. الأصل في الروابط الإنسانية هو درجة الصدق ودرجة الحب ودرجة المنفعة .. أكرر مرة ثانية الأصل في نجاح العلاقات الإنسانية، الأصل في تأكيد ذاتك بين الناس ودفعها إلى خضم الحياة الاجتماعية ونجاحها في التأثير على الناس يعتمد على ثلاثة محاور :

١. الصدق .
٢. الحب .
٣. المنفعة .

.. وتختلف النسبة المئوية لكل محور حسب نـــوع العلاقـــة .. فالعلاقة بين الأم والابن غير العلاقة بين الزوج والزوجة، غير العلاقـــة بين الشريك والشريك في العمل التجاري، غير العلاقة بيـــن الصديـــق والصديق .. إلخ .

.. إلا أن الحقيقة الثابتة أنه لا يمكن الاستغناء عن أي من هـــذه المحاور في أي علاقة إنسانية .. ولا يمكن أن تستمر أي علاقة إنسـانية إلا من خلال اجتماع هذه المحاور بنسب مختلفة .. وأنه لن تسـتطيع أن تؤكد ذاتك إلا من خلال هذه المحاور الثلاثة .. بل إن الناس لن يسمحوا لك أن تمارس سلوكاً يجعل لك بينهم مكانة وحضـــوراً وتـــأثيراً إلا إذا شعروا بصدقك وحبك وأنك أيضاً تمثل لهم قيمة نفعية .. والقيمة النفعية ليست قيمة مادية فقط ولكنها تشمل أيضاً دعمك الروحي والمعنوي وأنه يمكن الاعتماد عليك واللجوء إليك وقت الأزمات .. عموماً فإن القيمـــة النفعية تعني أنك باستمرار لديك ما تقدمه للناس سواء علـــى المســتوى المادي أو المستوى المعنوي .

.. وتأكيد الذات بين الناس يحتاج أول ما يحتـــاج إلـــى الثقـــة بالنفس.. والثقة بالنفس تعتمد أول ما تعتمد كما سبق أن أوضحنا علـــى مدى ايجابية الصورة التي تراها في داخلك عن ذاتك .

.. ويجب أن يوحي مظهرك الخارجي عن هذه الرغبـــة وهـــذه القدرة في تأكيد الذات .. هذه المظاهر الخارجية هي :

١. المقدرة على التعبير باللغة وبتعبيرات الوجـــه ونظـرة العيـن وحركات الجسد .. وأن يكون هذا التعبير متسقاً مع ما تشعر بــه .. أي أن تعبر بصدق عن أفكارك ومشاعرك .. القــدرات التعبيريـة مهمة لأنها وسيلتك للوصول إلى الناس وعرض مـا عنـدك مـن بضاعة .. وبضاعتك هي أفكارك وعواطفك .

٢. أن يكون تعبيرك واضحاً .. فإذا تحدثت فليكن بهدوء وبصـوت واضح ومسموع مع التأكيد على مخارج الألفاظ ونطقها نطقاً سـليماً واستخدام اللغة بطريقة سليمة مع أقل قدر من الأخطاء النحويـة .. الارتقاء باللغة ينبئ من أنت .. ابتعد عن الألفـاظ غـير الشـائعة والصعبة وابتعد عن الألفاظ المبتذلة وابتعد عـن التعبـيرات التـي تسبب حرجاً، وتأكد أن الطرف الآخر يسمعك من خـلال متابعـة تعبيرات وجهك .. وانتظر لحظات من وقت لآخر لتعطيه الفرصـة لإبداء أي تعليق .

.. ولا تنسى أن نبرات الصـوت لـها نفـس أهميـة الألفـاظ والكلمات.. إنها وسيلة تعبيرية هامة تساعد في نقل المعنى .. مـن يفتقد القدرة على استخدام نبرة الصوت لدعم المعنى يبدو وكأنه أقل ذكاء .. هذا الانفصال بين نبرة الصوت وتنغيمه وبين معنى الألفاظ يفقدك بعض المصداقية .

.. والدفء العاطفي يمكن نقله بسهولة عـن طريـق تعبـيرات الوجه وحركة اليدين .. بل وحركة الجسم كله .. إن حركات الجسم

لها معنى .. فالجسم له لغته الخاصة .. الجسم يتكلم .. والمفروض أيضاً أن تتطابق حركة الجسد مع الكلمات المنطوقة ومع تعبير الوجه ونظرة العينين ونبرة الصوت .

٣. أن تبدو مسترخياً .. إن ذلك يبعث في نفس مستمعك الطمأنينة ولا يقلقه .. إن توترك ينتقل بسهولة إلى الطرف المقابل .. والتوتر قد يؤخذ كعلامة على أنك لا تقول الحقيقة لأن الصادق بنسبة ١٠٠% يكون في قمة هدوئه واسترخائه .. ومعروف أن أجهزة كشف الكذب تقوم على تسجيل مظاهر القلق والتوتر .

.. درجة مصداقيتك ترتفع مع درجة هدوئك واسترخائك وأنت تتحدث .

٤. لا تنظر بعينيك بعيداً عن عيني محدثك بل انظر لعينيه مباشرة.. إن تحاشي عينيه يعني قلقك أو عدم صدقك .

٥. حاول أن تجلس دائماً معتدلاً ولا تميل بجسدك على أحد الجانبين، وكذلك أثناء مشيتك .. فانتصاب القامة مع الخطوات الثابتة يوحي بالثقة بالنفس .. أما خفض الرقبة والانحناء فقد يوحيان بالتخاذل والضعف أو الاكتئاب .

٦. أن يبدو عليك النشاط والحيوية وأن يشع وجهك بابتسامة دائمة صافية وصادقة وأن تكون مرحاً في تعليقاتك .. ولا شئ يذيب ثلوج

التوتر والقلق والتحفز والعداوة والترصيد والحدة قدر دعابة مرحة.. ولا شئ يجمع الناس حولك قدر تفاؤلك .. لأن التفاؤل قـوة وثقـة بالمستقبل .. ولكن يجب أن تحافظ علـى التـوازن بيـن الجديـة والمرح.. والجدية لا تعني التجهم .. ولكن الجدية تعني الموضوعية ١٠٠% أثناء الحديث .. أما المرح والدعابة والنكتة فهي اسـتغلال المفارقات والمتقابلات والغرائب للضحك .. والمرح يجب أن يتخلل حياتنا الجادة بقدر معين .. المرح يروح عن النفس ويسليها ويجـدد طاقتها .. المرح يقرب المسافات بين الناس ويهون الصعاب ويدعـم الروابط ويزيد الألفة ويقلل من الغربة ويذيب العداوة .

.. واللعب أيضاً مهم .. وهو تـرك العمـل نـهائياً لفـترة .. ومشاركة الآخرين في اللعب من أكبر عوامل دعم الأواصر .. واللعـب هو انشغال العقل بما هو ممتع ١٠٠% .. فالإنسان يختار اللعب الـذي يحبه .. إذن هو متعة للعقل وراحة للعقل .. واسترخاء للعقل .. وتجديد لنشاط العقل .. وبعض اللعب فيه متعة للجسـد .. تنشـيط للعضـلات وتنشيط للدورة الدموية .

.. الاهتمام باللعب يزيد من قوة الإنسان .. يزيد من قدرته علـى تأكيد ذاته .. يزيد من قدرته على التأثير .

.. وأثناء اللعب تزول تماماً الحساسيات والتوترات والحزازات.. احرص على أن تلعب مع خصمك قبل صديقك .. أدخل اللعب ضمـن

برنامجك اليومي .. احترم قيمة اللعب مثل احترامك قيمة العمل .. اللعب قوة .. اللعب يزيد من نفوذك .. اللعب يزيد من تأثيرك .. اللعب فعل إيجابي .. اللعب مكسب وليس مضيعة للوقت .. اللعب نشاط وحيوية وتجديد للطاقة وترويح عن النفس .. واللعب ليس للصغار فقط.. ولكن الكبار يجب أن يلعبوا أيضاً .. بل اللعب ضرورة للكبار مثلما هو ضرورة للصغار .. وهو ضرورة للجماعات مثلما هو ضرورة للأفراد .. بعض الألعاب فردية وهي تناسب الإنطوائيين .. وبعض الألعاب جماعية وهي تقوي الإحساس بروح الفريق .. بعض الألعاب تنطوي على نشاط عقلي .. وبعض الألعاب لمجرد التسلية وملء وقت الفراغ .. بعض الألعاب تمارس بانتظام وتصبح هواية، وبعضها يمارس لدوافع صحية ويظل الكثيرون يلعبون بطريقة عشوائية.

.. وإذا كنت تعمل بجدية فمن حقك أن تلعب ومن حقك أن تمرح .. اللعب والمرح هدية لمن يعملون ويكدون .

.. كانت هذه هي المظاهر الخارجية لمن يتمتعون بالنفوذ الاجتماعي والقادرين على تأكيد ذواتهم وتتلخص في المقدرة على التعبير عن النفس بالكلمات وبوسائل التعبير الأخرى غير اللفظية كثيرة الصوت وتعبيرات الوجه ونظرة العينين وحركة الجسد ومظاهر النشاط والحيوية والتفاؤل وروح المرح والدعابة والقدرة على اللعب .

.. وتلك المظاهر الخارجية هي انعكاس لأسلوب حياة يقوم أساساً على الحركة والنشاط والتنوع والتنظيم والابتكار .. أسلوب حياة يقوم على تحديد الأهداف واستخدام الأساليب التي تقوم على القيم والضمير والإنسانية لتحقيق هذه الأهداف .

.. وهذا يعني انسجام المظاهر الخارجية مع أسلوب الحياة .. وبذلك تكون هذه المظاهر الخارجية هي تعبير صادق عن أسلوب حياة يدفع بالإنسان إلى أن يتوسط الدائرة ويرفع الراية ويقود الناس .

.. والحياة تحتاج إلى مثل هذه النوعية من الناس في شتى مجالات السياسة والإدارة والأدب والفن والعلم .. إنهم الرواد .. وهم القواد .. وهم أصحاب القرار .. النشطون .. وأصحاب القدرة على التنظيم والتنسيق وهم الديمقراطيون الذين بعملون من خلال الفريق ويدعمون روح الفريق، وهم أصحاب الشخصية الاستقلالية غير الاعتمادية والقادرون على الإدارة بنجاح والقادرون على التواصل مع الناس .. وهم هؤلاء الذين يقبلون النقد ويأخذون المبادرات .. وهم الشجعان الذين يخاطرون ولكنهم يقومون بحسابات واقعية ودقيقة قبل المخاطرة .. وفي النهاية هم المبدعون الذين يضيفون للحياة .

.. فإذا سألت أحد من هو الإنسان القادر على تأكيد ذاته والذي ينجح في أن يكون له نفوذ اجتماعي .. فالإجابة تكون :

١. هو القادر على اتخاذ القرار وحسم الأمور بحزم .

٢. هو الإنسان النشيط الذي يفيض بالحيوية .

٣. هو الإنسان القادر على التنظيم والتنسيق .

٤. هو الإنسان الديمقراطي .

٥. هو الإنسان الذي يؤمن بالعمل الجماعي ويدعم روح الفريق .

٦. هو صاحب الشخصية الاستقلالية .

٧. هو القادر على التواصل مع الناس .

٨. هو الذي يتمتع بقدرات القيادة الإدارية .

٩. هو الإنسان الذي يقبل النقد ويستفيد منه .

١٠. هو الإنسان الذي يأخذ مبادآت .. يبدأ بالفعل وليس ردود الفعل .

١١. هو الشجاع يخاطر بحساب .

١٢. هو المبدع .

(٨) كـــن حـــراً

الحرية .. الاختيار .. المسئولية : أعمدة نجاح

- أريد أن أكون .

.. ولن تكون إلا إذا رغبت .. ولن تكون إلا بإرادتك .

- أريد أن أتغير .. أريد أن أنتقل من الضعف إلى القـــوة .. مـــن الفشل إلى النجاح .. من الخوف إلى الشجاعة .

.. لن تتغير إلا إذا رغبت .. ولن تكون إلا بإرادتك .

- أريد أن أتفوق .. أن أتميز .. أن أنجح نجاحاً عظيمـــاً .. أريـــد حياة غير عادية .

.. نعم تستطيع ولكن بناء علـــى رغبتـــك .. اختيـــارك أنـــت وبإرادتك .

ولكي تتغير :

١. لابد أن تؤمن وتعتقد وتثق بأنه يمكننا أن نتغير .
٢. لابد أن ترغب حقيقة في أن تتغير .
٣. لابد أن يكون لديك الدافع لأن تتغير .. والدافع هو أنك تريـــد أن تكون الأفضل والأحسن والأميز .. تريد أن تتقدم الصفوف .. تريـــد أن تستعيد الثقة بنفسك .. تريد أن ترسم صورة إيجابية عن نفسك .. تريد أن تحول الفشل إلى هزيمة .. تريد أن تحول الضعـــف إلـــى

قوة.. تريد أن تؤكد ذاتك .. تريد أن تتخلص من عيوبك .. إذن لابد أن يكون هناك دافع قوي تتولد عنه رغبة حقيقية .

٤. ولابد أن يكون لديك القدرة على الاستبصار .. والاستبصار معناه الرؤية الداخلية ولكن بموضوعية وبدون تحيز .. وبدون إنكار أو إسقاط .. أن ترى نفسك على حقيقتها .. أن تتعرف على مناطق ضعفك قبل قوتك .. أن تتعرف على عيوبك قبل مزاياك .. أن تفهم الدوافع الخفية وراء سلوكك ولا تستخدم سلاح التبرير .

٥. أن تستمع بدون حساسية لرأي الآخرين عنك .. بعض هذه الآراء صادقة وبعضها مغرض .. ليس كل نقد لك سببه الحقد والحسد والغيرة .. بل سببه الحب والإخلاص لك .. الصديق الحقيقي هو من يصدقك .

٦. ألا تفقد الثقة بنفسك بسبب هجوم الآخرين عليك وآرائهم السلبية منك .. اجعل هذا الهجوم سبباً ودافعاً لأن تتغير إلى الأحسن .

٧. أن تختار أهدافاً واقعية يمكن تحقيقها .. لا تجهد نفسك بغايات بعيدة لا يمكن الوصول إليها .. لا تتوقع أن تتغير بسرعة .. الجهاد مع النفس هو أصعب جهاد .. والإنسان لا يتغير من النقيض إلى النقيض دفعة واحدة .

٨. لابد أن تبذل الجهد والوقت للتدريب .. مواجهة النفس صعبة .. جهاد النفس صعب .. وتغيير المفاهيم والمبادئ والتوجهات والسلوك والأسلوب صعب صعب صعب .

٩. ولذا فنحن نحتاج إلى الدعم والتشجيع .. إلـــى الصـــادقين مـــن الأصدقاء والمحبين .

١٠. وسيشتد عزمك وتمتلئ نفسك بالأمل وستدعم روحك بـــالتوثب إذا وجدت عائداً إيجابياً نظير كل خطوة تخطوها نحو التغيير .. وأيضاً لن تكون مضطراً لإرضاء كل الناس .. لا يستطيع أحد أن يرضـــي كل الناس .. بل ومن المستحيل أن ترضي كل الناس .. فكل إنســان يرى الأمور من زاويته الخاصة وفي إطار مصلحته الخاصة .. أي يكون هو المحور ولست أنت يكون هو المركز ولست أنت .. يكون هو المعني بالأمر ولست أنت .. ولذا فإنك إذا وضعت مصيرك فـــي أيدي الآخرين فسوف يتعاملون معك كشيء هامشي علـــى طـــرف وعيهم وفي آخر حدود اهتمامـــهم وحســب قيمتــك فـــي مـــيزان مصالحهم.

.. استفد برأي الآخرين ولكن لا تخضع لهم .

.. استعن بالآخرين ولكن لا تدعهم يتحكمـــون فيـــك .. وآخـــر النصائح وربما أهمها : افعلها أنت افعلها بيدك .. ماحك جلـــدك غـــير ظفرك .. أنت صاحب الفكرة .. أنت صاحب الرغبة .. أنـــت تملـــك الإرادة .. إذن فليكن زمام الأمور في يدك .. لابد أن تعرف نفســـك .. فإذا عرفت نفسك أمكنك السيطرة على العالم الخارجي .. لابد أن تكـــون أزرار التحكم في حياتك في يدك .. إذا كان جهاز التحكـــم عـــن بعـــد

موجود في أيدي الآخرين فيحركونك كما يشاءون ويسيطرون عليك كما يريدون فلن تستطيع أن تتغير أبداً .. شرط التغيير الأساسي هو أن تملك هذا الجهاز في يدك .. جهاز التحكم الذاتي .. جهاز السيطرة على العالم الخارجي .. وهذا معناه أيضاً أنك ستكون قادراً على حماية نفسك من النقد غير العادل .

.. إن ما تختاره أنت بنفسك ستكون مسئولاً عنه .. وفشلك سيجعلك تتجه إلى اختيار آخر دون تردد ودون ندم .. ولن تخاف من العواقب .

.. أن تختار معناها أن تكون مسئولاً .. وأن تكون مسئولاً معناها أن تكون إنساناً .. وأعظم اختيار هو أن تختار أن تتغير إلى الأفضل .. ولا اختيار بدون مسئولية .. وهذا هو قدر الإنسان .. وفي نفس الوقت تشريف للإنسان وتأكيد على حريته .. إنها متلازمة ثلاثية تبدأ بالحرية فالاختيار فالمسئولية .. وأدعى أنني أنا الذي مددت الخيط الذي جمع هذه المتلازمة بهذا التتابع : حرية .. اختيار .. مسئولية .

.. ولابد أن يكون لديك المقدرة على أن تبدأ من جديد .. والشمس تساعدك على تبني هذا المفهوم وهو أنه في كل يوم من الممكن أن يكون هناك بداية جديدة .. فالشمس تشرق كل يوم ثم تغرب.. ثم يكون هناك بداية في اليوم التالي بداية تبدد الظلام .. ضياء يحمل النور والدفء .

.. حتى الأزمات والصدمات والكوارث يمكن اعتبارها إيذانا لبداية جديدة .. بداية عظيمة .. بداية التغيير إلى الأفضل والأحسن تحويل الضعف إلى قوة .. تحويل الهزيمة إلى انتصار .. تحويل الكارثة أو المصيبة إلى استفادة ونفع ومكسب .. يتعرض الإنسان لكثير من المواقف المؤسفة التي تدفعه إلى الحزن .. والحزن شئ نبيل .. نحن نريد حزناً يضئ النفس ولا يظلمها، يبعث على الأمل وليس اليأس.

.. هذه المواقف المؤسفة مثل :

طلاق حادث مرض موت خيانة صديق خسارة مادية فصل من العمل .

.. نحن لا نريد أن نلغي الحزن .

.. نحن لا نريد أن نلغي الألم .

.. الحزن عاطفة نبيلة .

.. والألم عقاب للذات من ضمير يقظ .

.. المتبلد وجدانياً لا يحزن .

.. والذي لا يتألم لا ضمير له .

.. ولكن نحن نحذرك من اليأس والندم .

.. اليأس والندم يعوقان التغيير ويمنعان البدايات الجديدة .

.. وفي الحركة الدوارة لكل الكواكب تكون نقطة النهاية هي نقطة البداية .. إن هذه الحركة الدوارة وهي في نفس الوقت حركة

الطواف هي الحركة المعتمدة إلهيا ربانيا .. وهي تعني شـــيئا واحــدا وعظيما وهو أنه حين ننتهي لابد أن نبدأ من جديد .

.. وفي حركة الليل والنهار الناشئة عن دوران الأرض حـــول الشمس فإن بزوغ الفجر يسبقه تكثيف للظـــلام .. أي أن الخيــط الأول للنور ينبع من قلب الظلام .. ويعلو النور تدريجيا حتى يـــهلك الظــلام تماما وتتوسط الشمس كبد السماء فتفرش النور بجراه وقوه وتحد .

١. كن حرا .
٢. اختر أن تتغير .
٣. تحمل مسئولية اختيارك .
٤. لا تندم .
٥. لا تيأس .
٦. أبدأ من جديد .

(٩) أبـــدأ فـــوراً ..

أحذر أن تكون أفعالك هي ردود أفعال

.. حرية اختيار مسئولية : تلك المنظومة الإنســانية التــي تؤكد على التكريم الإلهي للإنســان، مقدرتــه علــى تعمــير الأرض، واستحقاقه للخلافة وتحمله الأمانة .. وهي أمانة الفعل، وأمانة المبــادأة، وأمانة التغيير، وأمانة الإبداع، وأمانة البناء والتعمير .. لا يســتطيع أن يختار من لم يكن حراً .. ولا مسئولية لمن لا يســتطيع أن يختــار .. والحرية هي حرية الإنسان من الداخل .. من باطنه .. حريـــة فكـــره وصدق وجدانه ونقاء ضميره، وعــدم خضوعــه لغرائــزه وأهوائــه، واعتزازه بكرامته وتحريره من ذل الحاجة وطمع النفس .

.. والحر لا يخاف .. الحر شجاع .. الحــر يتحمــل مســئولية اختياره .. والاختيار يتم بناء على قراره .. فيفعل .. أي يبادئ بالفعل.. أي لا تكون حركته في الحياة مجرد ردود أفعال .. هو يبدأ يبادر .. هو الذي يفكر في البدائل .. هو الذي يفكر في الحلول .. هو الذي يفعــل .. وهو يفعل ما يستطيع .. ولا يفكر في مالا يستطيع .. وفعله مبني علــى دراسة .. فهم .. وعي .. ولذا يضع خطة ضمن إطار إستراتيجي أوسع يشمل القريب والبعيد ومستلهما الماضي .. هو لا يخطو عشوائياً .. بــل حركة هادئه .. فعل مربوط بهدف .

.. ولذا فأحد جوانب فلسفته تقوم على مفهوم الوقاية .. هـــو لا ينتظر وقوع الأحداث ثم يستجيب لها .. بل هو يمنع وقـــوع الأحـــداث التي قد تسيئه وتؤذيه أو تعطل مسيرته .. هو لا يترك الأمور للصدفة.. وإذا لم يستطع منع وقوع مثل هذه الأحداث أو الحوادث فهو يكون على الأقل قد اتخذ من الاجراءات الوقائية ما يفسد تأثير هـــذه الأحـــداث أو الحوادث إذا وقعت أو يقلل من ضررها .

.. إنه يضع سيناريو مستقبلياً لكل شـــئ متوقـــع .. ويتصـــور خصمه وما يمكن أن يفعله أو يقوله .. ثم يتصور ما يمكن أن يفعله هـو ليمنع خصمه من أن يقول أو يفعل أو على الأقل يُعد الهجوم المضاد لما يمكن أن يحدث .. إن الإجراءات الوقائية إما أن تـــردع الخصـــم فـــلا يجرؤ أن يتقدم أو تفشل خطته تماماً إذا أقدم أو تقلـــل مـــن الأضـــرار فتجعل نجاحه منقوصاً .

.. وهذا يبين أهمية الاستعداد والتدريب ونسمع عنه بوضوح في الجيوش ونسمع أحياناً ما يسمى بالتدريب بالذخيرة الحية وهـــذا معنـــاه تخيل معركة حقيقية .. والقـــادة الحكمـــاء ســـواء مـــن السياســـيين أو العسكريين هم اللذين يضعون أمامهم كل الاحتمالات بما فيـــها أســـوأها وأحياناً يبالغون في الحرص أو الشك فيتخيلون الاعتـــداء أو الإســـاءة قادمة من ناحية الصديق قبل العدو .

.. والاحتياطات أو الإجراءات الوقائية تحمـــي الإنســـان مـــن المفاجآت .. والمفاجأة معناها عدم التوقع .. عدم الاســـتقرار .. عـــدم التهيؤ ..المفاجأة تفرض رد الفعل .. واحتمـــالات الخطـــأ والخســـارة والفشل في رد الفعل أعلى لأنه يتم باندفاع وعلى عجل وبـــدون خطـــة مسبقة ويكون مصحوبا بالقلق والتوقع السيئ والانفعال الشديد والذي قـد يفسد الرؤية الصحيحة والتفكير المنطقي وإذا تداعت الأمور إلى الأسـوأ فإنه يؤدي إلى الانهيار .. وإذا انهار القائد أو المسئول الأول فهذا معناه الفشل التام والنهاية المأساوية .

.. ولذا فأي قائد لابد أن يكـــون سياســـياً .. أي اســـتراتيجياً .. والاستراتيجية تعني الرؤية المستقبلية للأهداف القريبة والبعيدة مستلهمة الماضي والخبرات السابقة ووضع البرنامج الزمني وإعـــداد الوســـائل للوصول إلى الأهداف .. وأهم من ذلك هو توقع العقبات والمشـــكلات والأحداث الطارئة التي من الممكن أن تحـــدث وتعطـــل المســـيرة .. ومفهوم الوقاية هو من أساسيات الفكر الاستراتيجي .. بل هـــو مفـــهوم أساسي ومحوري سواء في المجال العسكري أو الأمني أو الاقتصادي.. ولا نتصور قائداً عسكرياً ليس استراتيجي الفكر .. ولا نتصور مســئولاً أمنياً (داخلي-أو خارجي) ليس استراتيجي الفكر .. وكذلـــك المســـئول الأول عن الغذاء وعن الماء وعن الكهرباء وعن المواصلات وهكذا .

.. ومفهوم الوقاية يحتم البدء بالفعل وليس رد الفعل .. مفهوم الوقاية يعني المبادأة .. مفهوم الوقاية يعني الاستعداد والتدريب والتخطيط ووضع البدائل .. ولذا فالعقلية الاستراتيجية لابد أن تكون عقلية حرة قادرة على الاختيار وتتحمل مسؤلية هذا الاختيار كاملة .. أي أن يكون صاحبها له قلب أسد .. شجاع .. لا يخاف .. يعترف بالخطأ .. يأخذ بالمشورة .. لديه بدائل .. حازم في التنفيذ .. حاسم في القرار .

.. والوقاية قد تكون على مستويين :

١- استعداد دفاعي .

٢- إجراء هجومي .

.. والاستعداد الدفاعي هو إجراء أقل إيجابية ولكن لا بأس به في الردع المعنوي أو تقليل الخسائر لأنه ينطوي على سيناريو كامل لرد الفعل إذا وقع الحدث من الطرف المقابل .. إذن رد الفعل في هذه الحالة لن يكون عشوائياً بل مخطط له ومرسوم بدقة وقد تم تدريب عليه.

.. أما الإجراء الهجومي فهو المبادأة بالفعل .. كالضربات التي تقوم بها لإجهاض قوة خصمك أو عدوك كلما شعرت بتزايد قوته وتعاظم خطره .. وذلك مفهوم على المستوى العسكري والأمني كأن تهاجم مفاعلاً نووياً أو تضرب قاعدة صواريخ أو تغتال سياسياً أو عالماً

في المجال العسكري، أو جاسوساً، أو تحبس إرهابياً .. وهكذا .. هـذه كلها مبادآت .

.. أما في مجال الحياة المدنية فإنشاء السدود وإصلاح الأراضي وبناء المدن الجديدة وإدخال صناعات جديدة وخلق فرص عمـل، كـل ذلك إذا تم وفق خطة استراتيجية طويلة المدى فإن ذلك يدخـل ضمـن المبادآت والأفعال وليس ردود الأفعال .. أي لا ننتظـر حتـى يحـدث فيضان أو جفاف فنبني سداً، ولا ننتظر حتى يتضخم السكان فنبني مدنـا جديدة ولا ننتظر حتى تتفاقم أزمة المـرور فنقـوم بإنشـاء الكبـاري والأنفاق، ولا ننتظر حتى تتزايد البطالة وتهدد الأمن فندخل صناعـات جديدة ..السياسي الذي يفكر بطريقة ردود الأفعال سياسي فاشل ويـؤدي إلى كارثة .. والمدير الذي يفكر بطريقة ردود الأفعال يؤدي إلى انـهيار المؤسسة التي يقودها .

.. وعلى المستوى الشخصي، وفي مجال المصالح الشـخصية فإن الإنسان الناجح هو الذي يبادئ .. هو الذي يقـرر ويختـار ويبـدأ بالفعل .. يبدأ مشروعا .. يبدأ برنامج عمل .. يوسع من دائرة نشاطه.. يعدد نشاطاته تحسبا لركود ما في نشاط ما فحينئذ يكون لديه بدائل .

.. وهو الذي يتوقع المشاكل ويضع سيناريوهات لعلاجـها إمـا بإجهاضها أو الاستعداد لحدوثها والأولى أفضل .. فهو لا يهرب .. ولا يضع رأسه في الرمال .. بل هـو يحسـب .. ويتحسـب .. ويسـتعد

ويواجه.. ودائماً يبدأ شيئاً جديداً .. يأتي بفكرة جديـــدة .. إنـــه صـــائد أفكار.. ويأخذ قراراً مدروساً .. وينفذ .. ولا يـــتردد .. ومخاطراتـــه محسوبة .. ولا يحجم .. ولا يخاف .. مقدام .

.. لا يقول سأحاول بل يقول سأفعل .

.. لا يقول لا أستطيع أن أفعل أفضل من هذا، بل يقول أســتطيع أن أفعل ما هو الأفضل دائماً، وهو فعلاً الأفضل والأحســـن ويطـــور ويبدع .

.. وهو لا يقول ليس أمامي حل آخر بل يقول سأحاول أن أجـــد بدائل .. وهو دائماً لديه بدائل .. لديه خطط احتياطية ورغم أنه متفـــائل إلا أنه يضع أسوأ الاحتمالات ليستعد لها .. وتوقع الأسوأ لا يفسد عليـــه تفاؤله .. التوقع للأسوأ معناه أنه لا يريد أن يدع مجالاً لأي خطأ مـــهما كان بسيطاً أو تافهاً .

.. توقع الأسوأ لا يعني عدم الثقة بالنفس ولكـــن يعنـــي الأخـــذ بالأحوط مع الحسابات الدقيقة.

.. وهذا الإنسان الذي يبادئ بالفعل لا يـــدع أحـــداً ينـــال مـــن عزيمته، لا يدع أحداً يجر روحه المعنوية إلى أسفل، لا يدع أحداً يـــهزم ثقته بنفسه، لا يدع أحداً يشككه في قدراته وامكانياته وثراء مصادره .

.. وهو أيضا لا يسمح للحالة المزاجية المتقلبة للآخرين أن تتحكم فيه .. إن جهاز التحكم موجود في يده وليس في أيدي الآخرين .

.. كما أن أحدا لا يستطيع أن يجره إلى التفاصيل التافهة أو المواضيع الجانبية .. إن عينه دائما على الهدف الكبير، واهتمامه بالتفاصيل الهامة لا يفسد عليه الرؤية الشمولية ولا يعطله عن الحساب الزمني للقفزات نحو الهدف .. لا أحد يستطيع أن يجره إلى الوراء .. ولذلك فهو لا يمكن أن يكون ضحية لمزاج الآخرين أو لآرائهم السلبية.. كما أنه يستطيع أن يفحص بعناية هذه الآراء ويأخذ منها الصالح .

.. وهو ليس سريع الانفعال إزاء إساءات الآخرين .. لا يغضب بسهولة إذا كان الأمر يتعلق بشخصه .. إنه يدخر انفعاله ويدخر غضبه للأشياء الكبيرة المتعلقة بأهدافه الكبيرة وهو يعلم تماما أن الانفعال الشديد والغضب الحاد يؤديان دائما إلى الخسارة .. وهو لا يريد أن يخسر .. لأنه يكسب دائما .

.. وحين يبدي غضبه فإنه يضع رقيباً على لسانه .. لا يقول ما يندم عليه .. وهذه واحدة من أهم سمات الناجحين الذين يعملون والذين يبادئون بالعمل .. إنه يعرف ما يقول .. وكلماته محسوبة .. ولا يخطئ في القول .. ولا يدع لأحد الفرصة لأن ينال منه .. بسبب لفظ خاطئ تفوه به .. بينما الشخص المندفع الانفعالي هو ذلك الشخص الذي لا

يبادئ بالفعل وإنما يستجيب لأفعال الآخرين .. أفعاله دائماً هـــي ردود أفعال.. إنه بسهولة يشعر بالإساءة .. يلوم نفسه دائماً يخرج عن الحدود اللائقة في غضبه ويقول أشياء يندم عليها .. هو دائم الشكوى .. وهـــو سريع التأثير .. لا يثابر .. ينهزم بسهولة .. يصدر قرارات متســـرعة ربما تعقد الأمور أكثر .. وهو دائماً منشغل بالتفاصيل وتوافه الأمـــور والتي يدفع إليها دفعاً .. حالته المزاجية متعلقة دائماً بمـــزاج الآخريـــن صعوداً وهبوطاً .. ينتظر وقوع الأشياء والمصائب .. ولا يتغير إلا إذا اضطر لذلك اضطرارا .. ودائماً ينشغل بما لا يستطيع أن يفعل .

.. الذين يعتمدون على ردود الأفعال لا ينجحون أبداً .. النـــاجح هو الذي يبدأ .. وعادة يبدأ بشيء صغير .. ثم يكبر ويكبر .. وهو فـــي البداية يعرف أنه لا يستطيع أن يتحكم في كل شئ .. خيوط اللعبة ليست كلها في يده .. ولذا يبدأ على نطاق محدود وذلك لأنه يؤمن أنـــه لكـــي ينجح ولكي يبادئ بالفعل أي لكي يكون حراً فيختار .. يتحمل المسئولية يجب أن يتحكم في أكبر قدر من العوامل المؤثرة على نجاح مشروعه.. فالعناصر كثيرة ومتنوعة بعضها داخل في نطـــاق إرادتـــك وبعضـــها خارج عن إرادتك .. ولكي تضمن أعلى نسبة من احتمالية النجاح يجب أن تخضع معظم العوامل لإرادتك .. والإنسان الذكي هو الذي يعـــرف في البداية أنه لا يستطيع أن يتحكم في كل شئ .

.. وهو يؤمن أيضاً أنه لا يستطيع أن يفعل كل شئ .. بـــل إن هناك أشياء خارجة عن نطاق قدراته وإمكانياته .. ولا يقدر عليها اليـوم

وربما يقدر عليها غداً .. وما لا يقدر عليه اليوم يؤجله .. أما ما يقـــدر عليه اليوم فيبدأه فوراً .. وقد يأتي يوم يستطيع أن يفعل أشـــياء كثـــيرة ولكنه يظل يؤمن أنه مازال هناك أشياء لا يستطيع أن يفعلها ولذا يجـــب عدم الاقتراب منها وربما يكون هو أهل لها وجدير بها ولكن الظـــروف غير مواتية .. أو أن ثمة عوامل خارجة عن إرادتـــه تعـــوق طريقـــه نحوها.. ولذا فهو يتنحى عنها غير آسف ولا ندم .

.. وهو يؤمن أنه لا يستطيع أن يحصل على كل شـــئ .. فـــهو ليس طماعاً .. الطماع لا ينجح .. الطماع يسقط يوماً ما .. الطمـــاع لا يستطيع أن يكبح جماح رغباته وشهواته .. الطماع يصاب بالتخمة التـــي تصيبه بالسكتة القلبية والاختناق .

.. لا يوجد إنسان مهما كان لديه من الإمكانيـــات يســـتطيع أن يحصل على كل شئ .. لا يوجد إنسان لديه كل شئ .. قد تمتلك أشـــياء كثيرة ولكن ينقصك شئ موجود لدى إنسان بسيط ومـــهما أنفقـــت لـــن تستطيع الحصول عليه .. وبالقطع لديك أشياء لا يســـتطيع الآخـــرون الحصول عليها .. أنت تملك ما لا يملكون .. وهم يملكون ما لا تملـــك وما لا تستطيع أن تملك .

.. ولذا لا تجلس وتفكر وتبكي وتتألم من أجل الأشياء التـــي لا تستطيع أن تتحكم فيها .. ولا الأشياء التي لا تســـتطيع أن تفعلـــها ولا الأشياء التي لا تستطيع أن تحصل عليها .. وتذكر دائماً أن هناك أشـياء

لا تستطيع أن تتحكم فيها مثل لون جلدك وحالة الطقس واختيار أبويك ومكان ميلادك .

.. وإليك تلخيصاً لمفهوم الفعل ورد الفعل :

١. الحرية والاختيار والمسئولية تحمل الإنسان أمانة الفعل .
٢. الحرية، هي حرية الإنسان من داخله، حرية فكره، وصدق وجدانه ونقاء ضميره وعدم خضوعه لغرائزه وتحرره من ذل الحاجة وطمع النفس واعتزازه بكرامته .
٣. صاحب الفكر الاستراتيجي يؤمن بمفهوم الوقاية .. الوقاية تكون على مستويين :
   - استعداد دفاعي .
   - إجراء هجومي .
٤. صاحب الفكر الاستراتيجي نجاحه يعتمد على المبادأة بالفعل وليس رد الفعل .
٥. قل دائماً .. أستطيع أن أفعل كذا، وأستطيع أن أفعل الأفضل، ولدي بدائل .
٦. الإنسان الذي يبدأ بالفعل لا يغضب بسهولة ولا يستثار ولا يخطئ في القول .
٧. الناجح يبدأ بشيء صغير لأنه يؤمن أنه لا يستطيع أن يتحكم في كل شئ ولا يستطيع أن يفعل كل شئ ولا يستطيع أن يحصل على كل شئ .

٨. والناجح لا ينشغل بما لا يستطيع أن يفعل ولا بالتفـــاصيل غـــير الهامة والدقائق التافهة .

(١٠) ضع نظاما صارما لحياتك .. رتب أولوياتك

متى تقول لا ؟

إذا اطلعت على المذكرات الخاصة للعظماء فى شتى المجـــالات والتى تحكى قصة حياتهم الشخصية وبالذات كيـــف نجحـــوا وتمـــيزوا وتفوقوا وتقدموا الصفوف ستكتشف أن واحدا من أهم عوامل نجاحــــهم أنه كان لكل منهم نظام خاص فى العمل. وأن تطبيق هذا النظـــام كـــان يتسم بالصرامة أى الالتزام الشديد فى التطبيق وعدم التنازل أو التـــهاون مهما كانت الأسباب، وأن قلب ذلك الرجل الناجح كان يتحول الى قطعة من حديد لا تستجيب لأى مؤثرات خارجية إذا كان الأمر يتعلق بنظـــام العمل . وإذا لقيت هذا الإنسان الناجح خارج نطاق العمل فقـــد يكـــون شخصا مختلفا فى رقته ودماثته ومرونته وتسامحه وتنازله وقد يكون له أسلوبه المختلف فى إدارة حياته الشخصية ولكن إذا جئنا للعمل فـــالأمر مختلف والأسلوب مختلف والعلاقات مختلفة . وإذا قلنا قلبه من حديـــد فهذا لا يعنى القسوة ولكن يعنى الحزم الشديد فى تطبيق النظـــام الـــذى وضعه لأداء العمل لأنه يرى ومعه حق أن هذا النظام هو أســـاس النجاح . أى لا نجاح بدون نظام . لا نجاح بدون أسلوب خـــاص فـــى إدارة العمل .

.. ورغم تقدم علم إدارة الأعمال وتعدد الكتب التى تحدد علـــم الإدارة وأساليب التطبيق العلمى وبرامج التدريب المختلفة إلا أنه يظـــل

لكل إنسان أسلوبه الخاص . والأسلوب الخـــاص ينبــع مـــن الفلســفة الخاصة. الفكر الخاص . من أسلوب الحياة الخاصة . مــــن مكونـــات الشخصية أى الطابع الشخصى . وتستطيع أن تكتشف أن لكل أسـلوبه . لكل طريقته . ولكل روحه . والروح هى قوة محركة . الـــروح هـــى المناخ الذى يفرضه . هى المشاعر التى يبثها هى الحماس الذى يشعله. هى الفكر الذى يجعل الأخرين يؤمنون به . هى فلسفته التى يطبقها فـــى العقول فتصبح دستورا ومنهاجا للعمل .

.. ولولا أنه يتمتع بسمات القائد لما أستطاع أن يبعـــث الـــروح لدى الأخرين . فأى إنسان ناجح هو قائد بالفطرة . نقول بالفطرة ســواء رضينا أم لم نرض لا يمكن أن نعلم أحدا كيف يكون قائدا إنها موهبــــة قدرة خاصة . سمات فى الشخصية.

.. والقائد هو المحور، هو قوة الجذب المركزية . هو الذى يشـد الجميع نحوه لينتظموا داخل إطار هو يحدده ويفرض نفوذه فى محيطه . وبالتالى فهو قوة . إذا وقف فى المركز يلتفون حوله وإذا وقــــف فـــى المقدمة يتبعونه. وإذا اعتلى منصة تشرئب الأعناق وترتفـــع الــــرؤوس نحوه وفى إتجاهه .

.. إن فن إدارة الناس يحتاج الى قائد . أى تلك القوة التى تجمـع الناس وتجعلهم ينتظمون فى صفوف وداخل إطار أو تجعلهم يتحركـــون وفق خطة، وتلغى الهوى الشخصى لكل منهم وتمنع الحركة الشــخصية

لكل منهم حيث يوجد نظام وحيث توجد خطة وحيث يوجد أسلوب عمل. ولا يستطيع أحد أن يحيد عن ذلك .

.. ومن يخرج عن النظام يلفظه العمل فورا أو بمعنى أدق يلفظه القائد اذ لا تهاون لأن القلب قد قُد من حديد . وهذه نقطة جوهرية في النظام . وهى أن لا تهاون مع من يخرج على النظام . وذلك - وتلك نقطة جوهرية أخرى لأن النظام محكم ودقيق ولكل عمله وأى خلل عند نقطة معينة أو موقع يسرى تأثيره الى بقية الأجزاء . ويصبح القائد هنا هو راعى النظام أى الذى يتابع التخطيط ويرصد الخطأ ويتعامل بشكل فورى وحازم مع هذا الخطأ دون تغاض عنه ودون قبوله على مضض أو دون تسامح وهذا يكون مفهوماً لدى الجميع في نطاق العلاقات الشخصية فى العمل . أنه لا تهاون مع الخطأ . وذلك لأن هناك هدفا وهناك خطة للوصول الى هذا الهدف . وهذا يحتاج الى تعاون الجميع . ولهذا فالتهاون غير مقبول . وفرض الإرادة الشخصية غير مقبول . واتباع الهوى الشخصى غير مقبول والحرية الشخصية مرفوضة .

.. وحسابات الوقت دقيقة .بل فى غاية الدقة . إنه فن إدارة الوقت . ومهما تطورت الأساليب إلا أن الحقيقة تظل هى : لا وقت ضائع والوقت يقاس بكمية الإنتاج يراعى دقة الإنتاج في حسابات

الوقت.أى أنها مسألة كمية وكيفية . فعين على عقارب الساعة، وعين أخرى على كم الإنتاج وجودة الإنتاج .

.. وصاحب العمل الناجح ينشد الكمال . أى توجيه كل طاقاته وإمكانياته للحصول على أعلى درجة ومستوى من الأداء الذى يؤدى الى أحسن النتائج . ولهذا فكل يجب أن يعمل بأقصى طاقته مستغلا أقصى إمكانياته . لا أحد يعمل بنصف جهد . ولا أحد يعمل بنصف قلب . استثمار كامل للوقت والجهد . ثم تأتى أهمية روح القائد فى بعث الحماس والإخلاص والولاء . وهنا تأتى عبقرية الجمع بين صرامة فرض النظام وبين نشر الحب بين الإدارة والعاملين ثم بين العاملين بعضهم البعض . ويتحول العمل الى عبادة .. والى ضرورة لتوازن النفس وسعادتها . والى استقرار الحياة الشخصية على المستوى المادى. إذا من الضرورى أن يحقق العمل الإرضاء المعنوى والمادى لكل العاملين .

.. ثم نأتى الى نقطة جوهرية أخرى ونحن نتكلم عن النظام نرى أن عقل القائد، كالحقيبة التي تحوى عشرات الأشياء ولكن لكل شئ موقعه ومكانه الذى لا يتغير وأنه يتواجد فى هذا المكان ليس لسبب عشوائى ولكن لسبب موضوعى . هناك فكرة من وجوده بهذا المكان لأنه يرتبط بوجود شئ أخر فى مكان أخر .. أى توجد شبكة اتصالات هادفة . نظام تتابعى معين .. شئ قبل الأخر . وشئ بعد الأخر

وصاحب هذه الحقيبة يستطيع أن يفتحها فى الظلام أو وهو مغمض العينين وتصل يده الى الشئ الذى يريده دون عناء .

.. ثم نأتى الى أهم النقاط وهى أن كل شئ فى هذه الحقيبة ضرورى . الإنسان الناجح لا يحتفظ بالأشياء غير الهامة وغير الضرورية . لكل شئ فى الحقيبة أهميته واستخداماته والتى لا يمكن بأى حال الاستغناء عنها . لا يمكن أن يغفل الاحتفاظ بشئ هام ولا يمكن أن يحتفظ بشئ غير هام أو غير مطلوب أو غير ضرورى . وكلما زاد ذكاء الإنسان الناجح وكلما زادت خبرته كان أقدر على التعرف على القيمة النسبية للأشياء واحتوت حقيبته على الأشياء القيمة جدا .

.. واختيار الأشياء التى توضع فى الحقيبة مبنى على الأولويات. وكذلك ترتيب الحقيبة مبنى على الأولويات .. ويتم الاختيار فوق هذا المبدأ فيحمل شئ معين رقم (١) اى أنه على رأس قائمة الأشياء التى ستوضع فى الحقيبة . ثم إن هذا الشئ سوف يوضع فى المكان رقم (١) أى المكان الذى يؤدى منه أكبر الأدوار حيوية .. ثم يعقب ذلك الشئ رقم (٢) ثم (٣) وهكذا إلى أن نصل الى درجة تمتلئ فيها الحقيبة وهنا يعرف القائد أو الإنسان الناجح أو الإنسان العظيم متى يقول كفى . فلنتوقف عند هذا الحد . لأن أى شئ زائد عن قدرة الحقيبة سوف يزحمها وسوف يفسد النظام . إذن الأولويات ليس بمعنى فقط أن

رقم (١) يأتى قبل رقم (٢) ولكن أيضا متى نتوقف . وكيف نحافظ على النظام وننجيه من الازدحام والتداخل والتأثير السلبى المتبادل والشوشرة وإضاعة الجهد بدون طائل وإضاعة الوقت . أى فوضى تـــؤدى الـــى إضاعةِ جهد وإضاعة وقت . وجودة أى منتج تحسب تبعا لأربعة أشياء:

- القيمة المادية لمكوناته .
- الدقة فى صنعه .
- الجهد المبذول .
- الوقت المبذول .

الاختيار للأولويات وترتيب الحقيبة يوفر الجهد ويوفر الوقـــت . والتوفير هنا معناه إمكانية استخدام هذا الجهد وهذا الوقت فى مزيد مـــن الإنتاج وبذلك تزيد القيمة الفعلية لأى منتج سواء إذا كان منتجا ماديا فى الصناعة أو منتجا خدميا فى التعليم أو الصحة.

.. والقيمة المادية تحددها طبيعة المادة .. صفيح أو ذهب .

.. والدقة فى الصنع تحددها مواصفات معينه تؤدى الـــى الأداء الأكمل والأفضل للوظيفة.

.. والجهد المبذول بمعنى أن بذل الجهد المطلوب للحصول على أفضل منتج . وهو جهد محسوب . وما يزيد عليه فـــهو جـــهد ضـــائع وعادة ما يكون . ذلك بسبب الفوضى (عدم وضوح الهدف   عدم وجود خطة   ضعف المتابعة   اضطراب علاقات العمل) .

.. والوقت المبذول بنفس فكرة الجهد المبذول . الناجح هو مـــن يجيد ترتيب حقيبته . الناجح هو إنسان ماهر فى اختيار الأولويات .

.. لا يمكن اطلاقا أن يأتى رقم (٢) قبل رقم (١) .

.. وهم لا يفعلون ذلك فى نطاق العمل التنفيذى فقط ولكن يشمل أيضا كل حياتهم .

.. وتحديد الأولويات ليس أمراً سهلا بل يكتنفه صعوبتان :

- الصعوبة الأولى هى الصراع على رقم (١) ما بين رسالة هـــذا الإنسان فى الحياة وبين مصلحته ونفعه الشخصى .
- الصعوبة الثانية على الصراع على رقم (٢) ما بين احتياج العمل من وقت وجهد ومال وبين راحته الشخصية ومتعته .

.. إن الاختيار يحتاج الى شجاعة . يحتـــاج الـــى تضحيـــة .. الاختيار يعكس فلسفة شخصية واتجاها فى الحياه .

.. والتضحية قد تشمل المنفعة الشخصية المطلقة فيضع الإنســان قبلها رسالته فى الحياة والتى يؤكد من خلالها ذاته وإنســانيته وأحقيتــه بالحياة .

.. وقد تشمل التضحية أيضا راحته ومتعته واسترخاءه والأشـياء التى يحبها .

.. والصراع بين الوقت المطلوب للواجبات الإنسانية وبين الوقت الذى يحتاجه العمل .. قد يهمل إنسان أسرته الصغيرة وأسرته الكبيرة ويستغرقه العمل تماما، وقد يضحى إنسان أخر ببعض الوقت من عمله لأداء مثل هذه الواجبات أو لأداء دوره كأب أو كابن .. هذا يجعلنا نعود مره أخرى الى موضوع الأولويات والتضحيات وقدر الشجاعة المطلوب فى ترتيب هذه الأولويات .

.. ويبدو أن الأمر يتوقف أساسا على حسن استغلال الوقت .. وأن هناك أسلوبا أقتصاديا فى إدارة الوقت بحيث لا يكون هناك وقت ضائع على الإطلاق . كل دقيقة تستغل استغلالا حسنا بحيث يتسع الوقت لأشياء كثيرة دون تزاحم ودون ضغوط واعطاء كل ذى حق حقه وعدم إسقاط شئ هام او عدم تفضيل شئ هام على شئ أخر أهم .

.. والناجح الحقيقى لا ينسى نفسه فيما يتعلق بضروريات استمراره عضويا ونفسيا بصورة صحيحة سليمة تتيح له أقصى كفاءة فى العمل . فهناك وقت كاف للنوم والاسترخاء وممارسة الرياضة وسماع الموسيقى، ووقت للحياة الاجتماعية على مستوى المتعة الشخصية وعلى مستوى التسهيلات الخاصة بالعمل، وكذلك وقت للحياة الأسرية والواجبات الإنسانية .. أما باقى الوقت ففى العمل الجاد المضنى الشاق .

.. إذن الأمر يتوقف على الاستغلال الأمثل للوقت بحيث لا يكون هناك وقت مهدر . ثم يتوقف بعد ذلك على وضع قائمة الأولويات والتى بالضرورة ستشمل بعض التضحيات وهذا يتطلب شجاعة ولكن بشرط أن يرعى الإنسان نفسه ويدخر الوقت اللازم لاستمراره بحالة صحية طيبة وحالة مزاجية صافية تتيح له ذلك العمل الشاق والمستمر دون إنقطاع لأسباب مرضية ناشئة عن إهماله .

.. وأحد الأشياء الهامة المرتبطة بتنظيم الوقت هو كيف يقول الإنسان "لا" للآخرين .. فالأخرون قد يقتحمون حياتك بدون استئذان إما لعدم لياقة منهم أو لأنهم لم يعتادوا النظام أو لأن هذا هو أسلوب الحياة الذى يحكم مجتمعا من المجتمعات . هنا يحق لك أن تقول لا .

- لا لأى شخص يريد أن يراك دون تحديد موعد سابق .
- لا لأى شخص يريد أن يراك فى موعد يريد هو تحديده يتعارض ذلك مثلا مع وقت نومك أو ممارستك للرياضة .
- لا لأى شخص يريدك أن تعمل فى وقت راحتك
- لا لأى شخص يريد أن يدعوك لمناسبة ما دون أن يعطيك إخطاراً قبلها بوقت كاف .
- لا لأى شخص يثرثر ويتحدث عن مواضيع تافهة أو تفاصيل غير مطلوبة ويغضب اذا لم تسمعه .

- لا لأى عمل تحقق منه كسبا فعليا اذا كان ذلـك سـيكون علـى حساب صحتك وزائدا عن برنامج عملك الدقيق .
- لا لأى شخص اعتاد على عدم الالتزام بالمواعيد ممـا يضيـع وقتك فى الانتظار .
- لا لأى زميل يخرج عن نظام العمل فيضيع بعض وقتك
- لا للمكالمات التليفونية غير الهامة التى تأتى فى أوقـات غـير مناسبة كوقت النوم .
- لا للشخص الكبير أو المسئول الذى يستهين بوقت الناس اسـتنادا لمركزه القوى . فاحترام الوقت لا يفرق بيـن كبـير وصغـير .. والكبير الذى يستهين بوقت الأخرين هو فى حقيقة الأمر صغير .
- لا للزيارات الشخصية (أصدقاء وأقارب) دون موعد سـابق أو حتى بدون إخبار بها .
- نعم فقط للأزمات والحالات الطارئة التى يحتاجك فيها الأخرون.

.. قد يغضب منك بعض الناس ولكن هذا أمر غير مـهم فـى سبيل نجاحك وفى سبيل راحتك الشخصية .

.. سيعتاد الناس بعد ذلك على أسلوبك وسيحترمون طريقتك .

.. المهم ألا تتهاون .

- كن صارما فى عملك .
- ضع نظاما تفرضه على الجميع بعد استشارتهم ومشاركتهم .

- لا تسمح لأحد بأن يخرق هذا النظام .

- فى نطاق العمل فليكن قلبك من حديد فى عزل أى إنسان لا يلتزم .

- ضع أولويات حياتك .. ثم أولويات عملك

- جودة أى منتج هى : القيمة المادية لمكوناته، الدقة في صنعه، الجهد المبذول، الوقت المبذول .

- تعلم متى تقول لا .

(١١) كن محباً لكل الناس .. فلينجح الجميع

.. الناس سعداء لأنهم قرروا أن يكونوا سـعداء . إنـه قـرار بالسعادة. قرار بالنجاح . حياتك مجموعة من القرارات تتخذها بنفسـك ولا يمليها عليك أحد .

.. والقرار الذي سأنصحك باتخاذه قد يكون غريبا .. ولكن اسأل كل العظماء والناجحين الشرفاء وسيؤكدون لك صحة نصيحتي وأنهم هم أنفسهم يعملون بها منذ أن بدأت حياتهم .

..أريد أن تقرر أن تكون سعيدا وأن يكون كل الناس سـعداء . أن تنجح وأن ينجح معك كل الناس . أن تكسب وتربـح وتنتصـر وأن يكسب ويربح وينتصر معك كل الناس . أن تتمنى الخير لنفسك ولغيرك في نفس الوقت . وأن تحب لغيرك ما تحب لنفسك . فليكـن شـعارك الخير للجميع . لا نريدك أن تقدم الآخرين على نفسك فـهذا إيثـار لا يجوز إلا للمحتاجين والضعفاء، ولا نريد أن نقتل فيـك روح المنافسـة فهي التي تبعث على مزيد من الاجتهاد والإبداع والإتقان، ولا نريـدك زاهدا بل اعمل لدنياك كأنك تعيش أبدا حتى تعمـر الأرض ولا تنـس نصيبك من الدنيا . وحين ننصحك بتبني الخير للآخريـن قـدر تبنيـه لنفسك وتمنى النجاح والمكسب والربح للآخرين مثل تمنى كـل ذلـك لنفسك تعرف أن ذلك لن يعوقك عن التميز والتفوق والتقدم فليس هنـاك تعارض بين نجاحك والآخرين . بل العكس فإن نجاح الآخرين سـيدعم

نجاحك مثلما أن نجاحك سوف يدعم نجاح الآخريـــن وســتكون هنـــاك مساحة لأن تتقدم الصفوف أو يتقدمها غيرك وهذه المساحة من التمـــيز والتفوق والتقدم يكون سببها الفروق الفردية التى جعلها الله بين البشر .. بافتراض أن الجميع سيبذلون أقصى جهودهم فســيظل هنـــاك فرصـــة لأصحاب الصف الأول ويأتى بعدهم الصف الثانى . هذا لا حيلـــة لنـــا فيه. وهذه حكمة الله .. أن تكون هناك فروق فرديـــة، ودرجـــات مـــن العطاء وتنوع المواهب والقدرات والإمكانيات وتعدد أشـــكال الـــرزق واختلاف مستويات النجاح وتباين أقدار وقدر الناس . وجعلنا بعضكـــم فوق بعض درجات . ولكن الفضل الحقيقى كل الفضل يكون للأتقيـــاء . التقوى هى معيار التفاضل ودرجة الفضل .

.. ما قيمة أن تحب للآخرين ما تحب لنفسك . ما فائدة أن تربـح ويربح معك الآخرون ؟ ما أهمية أن تعم السعادة ويرفرف الحب ..؟

.. الإجابة : أننا بذلك نضمن لك أنت شخصيا وللمجتمع بأســره الأمن والسلام والسلامة . وسيوفر لك المناخ الصحي النظيف لكي تبرز وتبذل مزيدا من الجهد لتحقق أوضاعا أفضل دون أن تخشى حسد وحقد الآخرين ودون أن تخشى طعنات الظلام . إن هذا سيحد من العنف ومن الشر .. الأمان لك وللآخرين . السلام لك وللآخرين .

.. ما فائدة ذلك ؟

- لن يحاول أحد أن يكون مكسبه على حساب مكسبك .

- لن تكون المنافسة دافعا لأن يحاول أحد أن يضعفك . بـــل ســتأخذ المنافسة المعنى الإيجابىَ لها وهى أن يحاول هــو أن يتفــوق لا أن يضعفك . لن يكون تفوقه على حساب ضعفك .

- لن يكون الزهو لأن الآخرين جاءوا من بعده . بل الزهــو ســيكون لأن النجاح جاء من خلال الوسائل الشريفة وبعد تعب وكد، وليـــس على حساب أحد، ولم يُضَر أحد، وأن التفوق جاء بسبب الاســتعداد الخاص والإمكانيات الفردية والموهبة الإلهية .

.. ذلك ما نسميه بالمنافسة الشريفة . وهذا هو نجاح الأقويــاء .. وذلك هو تميز العظماء . وهذا معناه أن النجاح العظيم والمســتمر، أى النجاح الحقيقى لابد أن يستند إلى قاعدة أخلاقية . ولابد أن يستند أيضــا إلى قوة داخلية تكبح جماح الشهوات وتسيطر على النوازع العدوانيـــة، وتنشط طاقات الخير الدفينة فى النفس .

.. إذن المنافسة الشريفة تحتاج إلى قوة . شجاعة . ثقة بالنفس . الرؤية الجميلة للذات . الرضا والشبع المعنوى . ويرد كل ذلـــك إلــى تقوى الله والنشأة الطيبة والأصل الطيب .

.. الأمر يحتاج إلى جهاد مع النفس وحسم الصــــراع لصــالح الخير، وقناعة عقلية بأن السلام الاجتماعى نبعه الحقيقى الشبع الروحــى للناس، ومرده المنطقى لانتشار الحب بين الناس والذى يدفعهم إلى تمني الخير للجميع .

.. هذا القانون الذى يحكم العلاقات الشخصية، ويحكم علاقات العمل ويحدد المضمون الحقيقى للمنافسة الشريفة، هو قانون غير مكتوب. ولا توجد محاكم تحاسب من يخالفونه . ومن يخالفه لا يسجن وإنما يُلفظ وينبذ ثم يخسر ويفقد ويفشل ويسقط . وتلك هى النهاية الطبيعية للحسد والحقد وتمنى زوال نعمة الآخرين والعمل على إفشالهم.

.. بعض المجتمعات تعمل بهذا القانون غير المكتوب . وهى مجتمعات تتمتع بالأمن والسلام والوفرة وترفرف عليها السعادة . وبعض المجتمعات الأخرى تحتاج إلى القانون المكتوب الذى يحاسب الناس على سلوكهم الخارجى وليس ضمائرهم . إنه قانون يحمى الأفراد من العنف الظاهر والبلطجة السافرة ولكنه لا يحمى من الدس والوقيعة والضرب تحت الحزام والطعن فى الظهر، ولا يقى الإنسان من السم الذى يدس فى العسل . إنه قانون لا يهذب النفس ولا ينقيها من الشرور. وتجد هؤلاء لا يسعدون لنجاحهم بقدر سعادتهم لفشل الآخرين ونجاحهم يقاس بدرجة فشل الآخرين. ومن هنا تغلى الصدور وتشتعل النفوس ويتربص كل إنسان بأخيه يمنع عنه الخير ويدفع بالشر إلى ناحيته ويتفنن فى إيذائه وإيلامه . وتستحيل الحياة إلى نقمة ويعم الخوف ويمتنع السلام وتجهد العقول والأبدان ويلهث الناس تعبا وخوفا، ويجنى الأشرار ثمار ذلك المناخ نجاحا زائفا كفقاقيع الماء المنتفخة بالهواء والتى سرعان ما تنفجر وتندحر تماما .

.. والحديث النبوى الشريف " لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه " يعرض أمرا غاية فى الخطورة والأهمية إذ يعلق إيمان الفرد بحبه للآخرين . أى لا إيمان لمن يسعى لإفشال أخيه والحط من قدره والإقلال من شأنه ورسم الخطط لإيذائه وتعطيله ووضع العقبات فى طريقه أو الإساءة لسمعته عن طريق الإشاعات التى تؤثر على مساره .

.. كما أن ربط القضية الإيمانية بحب الأخ لأخيه تعنى أن حياة الشعوب تكون معرضة للخطر إذا عمت الكراهية وانتزعت الرحمة من القلوب وتوحشت النفوس . وهنا ينقلب الإنسان ليصبح عدو نفسه . ويأتى الانهيار من الداخل وليس من الخارج . وهذا هو سر الخراب الذى يصيب بعض المجتمعات على كل المستويات السياسية والاقتصادية والإنتاجية والتعليمية فينخر السوس فى كل مؤسسات الدولة وتتداعى أركانها وتنهار أعمدتها . فاذا أردت أن تحطم أمة فلا داعى لأن تهجم عليها بالجيوش من الخارج ولكن سلط أهلها بعضهم على بعض ليتشاحنوا ويتباغضوا ويكره بعضهم بعضا فيجتهد كل واحد منهم لجر أخيه إلى الوراء وإسقاطه فى بئر الفشل . وإذا غرقت سفينة لا ينجو أحد . وإذا وصلت إلى بر الأمان فالجميع يربحون حياتهم وأموالهم .

.. وفى مجتمع المحبة تعم الثقة فى كل أشكال التعاملات وتصبح الكلمة ميثاق شرف وأقوى من أى عقد قانونى ويصبح الوعد أنفذ بدون أى قيود ورقية تتوعد المخالفين .

.. ومن الناحية الاقتصادية فإن النجاح معد والقوى بين الأقوياء أفضل من القوى بين الضعفاء . والأقوياء يثرى بعضهم بعضا أما الضعفاء فيجرون القوى إلى صفوفهم ليصبح مثلهم ضعيفا هزيلا . والنجاح ليس مسألة نسبية بحيث تكون ناجحا قياسا إلى فشل الآخرين بل هو قيمة مطلقة تتعاظم مكانتها وسط باقة من نجاح الآخرين فالنجاح يقاس إلى نجاح ولا يقاس إلى فشل . والنجاح الذى يقاس إلى نجاح يحدد مدى التميز والتفوق وفى هذا فليتنافس المتنافسون مثل الذين يتنافسون فى العمل من أجل التقرب إلى الله وعمل الخير .

.. إن شرايين الطمأنينة التى تحمل دماء المحبة تصل إلى كل خلايا المجتمع فتنتعش جميعها ويصير جسد الأمة صحيحا قويا معافى قادرا على العمل والإنتاج والإبداع .

- كن منافسا شريفا .
- لا تشعر بالتهديد من الآخرين . ثق بنفسك، اسعد لنجاح الأخرين.
- امتدح نجاح الأخرين .
- تذكر أن غير الآمنين هم وحدهم الذين يشعرون بالغيرة .

- المنافسة تصبح مرة إذا كنت تشعر أن قيمتك تتحدد فقط بـــالفوز واذا كنت تهدف فقط إلى ان تكون فوق الجميع .
- إذا كان هدفك هو إضعاف الآخرين من أجل أن تتفـــوق عليـــهم سيخرج منك أسوأ ما عندك وستتضاعف مخاوفك .
- لا تقارن نفسك بالأخرين . إننا جميعا مختلفون . أن تبنى حيـاتك على المقارنة مع الآخرين أمر مجهد يعطلك عن النجاح الحقيقى .

(١٢) كن مخلصاً لمن تحب ..
الثراء الحقيقي هو حب الناس

ثروتك الحقيقية هى الناس الذين يحبونك . أنت غنى بالنـــــاس ، أنت غنى بالعلاقات الحميمة الدافئة . إنها تجعل للحياة طعمــــا أخــر . والذى يحبك يؤمن بك ويحترمك ويقدرك . والذى يحبك يخلص لـــك . والذى يحبك يفعل أى شئ من أجلك إلى حد التضحية . وذلك مكســـب أى مكسب . الثروة ليست مالا فقط . الثروة صحة . ذكاء . علم وأيضا أصدقاء وأحباء . وأن توفق إلى إنسان يحبك فهذا نجاح . بعض النـــاس قادرون على أسر القلوب والبعض الأخر لا يستطيع . والقبول من عنـد الله . والقلوب وما تحب وتهوى . ولكنك تستطيع أن تبذل جهودا لتؤلف القلوب من حولك .. لابد أن تتعلم كيف تجذب الناس ناحيتك . فلتدخـــل ذلك ضمن استراتيجيتك للنجاح . لا نجاح بدون الناس . ولا طعم لنجاح بدون الناس . الناس شهود على نجاحك . ويجب أن يستفيد الناس مــــن نجاحك . وأحسنكم أنفعكم للناس .

.. كلنا مشغولون برفع رصيدنا فى البنوك ولكن لابد أن ترفــــع رصيدك عند الناس دائما.

.. فى البداية لابد أن يصدقك الناس . وأن يشعروا بإخلاصك .. إن ذلك نصف الطريق إلى قلـــوب النـــاس . وتلـــك أخـــلاق النبـــلاء والعظماء. ولا نجـــاح حقيقـــى إلا إذا اســـتند علـــى قـــاعدة الصـــدق

والإخلاص. قل الصدق وأخلص فى كل ما تقول وما تعمـــل . النـــاس لديها رادار للتعرف على مدى صدقك وإخلاصك . خداع الناس لوقــت طويل صعب . قد تستطيع أن تخدعهم على المدى القريـــب. ولكـــن لا يمكن بل ومن المستحيل أن تستمر فى خداعهم .

.. فإذا كنت صادقا مخلصا فالحياة تطيب معك . لأنـــها تكـــون حياة آمنة . كزوج أو كصديق أو زميل أو شريك .. كل أشكال التعـاون معك تصبح مصدرا للخير . ويكون الإثراء متبادلا إذا كنتما على نفـس الدرجة من الصدق والإخلاص . والإثراء إما روحى أو أو مادى .

.. والإثراء الروحى يتمتع به معا الزوج مع الزوجة والصديـــق مع الصديق . تصبح الحياة ممتعة لأن فيها مشاركة . والمشاركة فـــى حد ذاتها تحقق متعة للإنسان أى أن نكون معا ونحن نمارس الحيـــاة .. الوحدة تفقد الإنسان نصف المتعة .. لأن نصف المتعة فـــى المشـــاركة والنصف الأخر من المتعة هو فيما نحن بصدده أى الموضوع ذاتـــه . موضوع المشاركة .

.. و الحياة ممتعة حقا وبها العديد من الأشياء الجميلة . ولكـــن المتعة تتضاعف أو تكتمل بوجود شريك .. رفيق .. حبيـب .. زوج أو صديق . والزوج لا يغنى عن الصديق . والصديق لا يغنى عن الزوج. أنت تحتاج للاثنين معا . كل منهما يلبى احتياجات روحية ونفسية معينة

لا يستطيع الآخر تلبيتها . وفى ذلك هناء وسعادة واستقرار واستمرار لرحلة الحياة بأقل قدر من الكدر والضجر والألم .

.. ومن يحبك يجعلك ترسم صورة جميلة عن ذاتك . ترى نفسك جميلا ومكتملا . ترى نفسك إنسانا هاما له دوره الأساسى فى الحياة بل تكون أنت محورا لحياة من يحبونك . وكم هو رائع أن يشعر الإنسان أنه محور حياة إنسان آخر وهذا سوف يكسبك ثقة بنفسك .

ومبادلة الحب تحقق أقصى درجة من المتعة الروحية والنفسية.. إنها سعادة ما بعدها سعادة تتحقق من خلالها الإثارة والنشوى والأمل والحماس والحيوية والتدفق والنشاط والعافية وترى الجمال فى كل ما حولك وتحب كل ما حولك .

.. وهذا يشملك بصفاء ذهنى وقدرة على التفكير الهادف وحل المشكلات والإبداع فتزداد خبرة ومهارة ويتراكم نجاح فوق نجاح لتصل إلى القمة أو بالقرب من القمة لأن الطموح سيملؤك .

.. مطلوب منك أن تحافظ على من تحب . لابد أن تبذل جهدا . الشجرة تحتاج إلى رعاية لتنمو وتثمر . ارع الحب الذى بينك وبين زوجك والحب الذى بينك وبين صديقك . ادعمه دائما . عززه فى كل وقت . بالكلمة الطيبة . وكما يقولون فإن كلمة طيبة واحدة تدفئ ثلاثة شهور من الشتاء . اظهر الاهتمام الصادق . قدم هدية .. اكتب خطابا

رقيقا . ردد دائما أنك محظوظ بهذه العلاقة .. امتدح صدق وإخلاص الطرف الآخر . أن ثمه أشياء صغيرة تحقق سعادة كبيرة .

.. كن بجانب من يحبونك وقت الشدة . لا تتركهم أبدا . قدم كل ما عندك من مساعدة لا تبخل بشئ . ضح بالوقت والمال وابذل مزيدا من الجهد . التعاطف وحده لا يكفى وإنما ضع نفسك مكانه لتستشعر آلامه وأحزانه وذلك ما نسميه بالتناغم وليس مجرد التعاطف .

.. وصديقك هو من يصدقك .. قل له الحقيقة دائما لا تزوق له الكلمات .. ولا تضلله بالمبالغة . ولا تضعف همته بنقدك له . نقدك لمن تحب هو رسالة حب . رسالة خوف عليه . قل له الحقيقة ولكن اختر الالفاظ المناسبة والألفة الرقيقة الدالة على حبك وإخلاصك دون أن تبتعد عن المضمون الحقيقى . ولا تقل له رأيك ثم تمضى بل أبق بجانبه . أعطه النصيحة المباشرة .

.. قل له ماذا يفعل دون أن تملى عليه أو تأمره . تابع معه التطورات . لابد أن يشعر أن مشكلته هى مشكلتك أنت الشخصية .

.. وحافظ على سر صديقك . لا تنقل أخباره لأحد لا تثرثر.. الثرثرة ليست من شيم الناجحين والعظماء . الثرثرة هى من أهم سمات الإنسان التافه الذى يملك وقتا لا يعرف كيف يستغله .بعض الناس يتطوعون بنقل الحكايات والأخبار دون أن يسألوا . إنهم يعطون

لأنفسهم أهمية زائفة بأنهم يعرفون وبأن لديـــــهم معلومـــات . لا تثــق بالثرثار . ولا تأتمنه على أسرارك . لأنه سينشرها دون وعــــى ودون قصد سيئ . ولا خير فى الصديق الثرثار، ولا خير أيضا فى الشـــريك الثرثار .

.. والشراكة غير الصداقة ولكن لها أيضا قواعدها وأخلاقيتها .. وهى تنطوى على مصالح مادية . عمل مشترك .. أهـــداف واحـــدة.. اتفاق على خطة مشتركة .. قد يكون اثنين أو ثلاثة أو أربعة أو فريقـــا صغيرا أو كبيرا أى جماعة .. والافتراض فى هذه الحالة ألا تتعــارض المصالح وإنما تتفق خطة وقلبا مخيلة وخبرة . أحلاما وواقعا .

.. ولذا لابد أن تهيمن روح الجماعة على مجموعـــة الشـــركاء ولابد أن نؤمن أن اثنين معا من الممكن أن يصلا لحلول أفضل مما كان يستطيع كل واحد بمفرده . ولابد أن نتعلم كيف نتعاون وكيف ننسق مــع الجميع .

.. وفى نطاق الشراكة لابد أن نقبل أن من حق كل إنسان يكــون مختلفا . الأختلاف لا يعنى أننا نستطيع أن ننسق معا . لابد أن نحـــترم الفروق الفردية .

.. والناجحون يعرفون أن الخلاف قوة وليس ضعفـــا . أو هـــم يستطيعون تحويل الخلاف إلى قوة لمضاعفة المكاسب . الخلاف معنـــاه

إثراء معرفى خبراتى وحين نختلف لأننا مختلفون يكون أمامنـــا ثلاثـــة طرق .

.. إما أن نصل إلى حلول وسطى وفى هـــذه الحالـــة تصبـــح ١+١= ٥ر١ أو نتعاون رغم الاختلاف فتصبح ١+١=٢ أو نتناغم إلـــى أقصى درجة ونستفيد فعلا من وجهات النظر المختلفة للوصـــول إلـــى الحلول المثالية وفى هذه الحالة تصبح ١+١= ٣ .

.. وفى نطاق الشراكة مادام الإنسان صادقا ومخلصا فإنه مـــن حقه أن يتمتع ببعض الحقوق . وهو يتمتع بهذه الحقوق معتمـــدا علـــى متانة الشراكة وصلابة القاعدة الإنسانية الاخلاقية التـــى بنيـــت عليـــها ومعتمدا أيضا على رصيد الحب والاحترام بين المتشاركين وأنهم جميعا يعملون لهدف واحد وهو تحقيق النجاح للوصول إلى هـــدف يرصـــده الجميع ومتفقون عليه وإنهم جميعا اعتمدوا خطة الوصـــول إلـــى هـــذا الهدف ..

.. فى هذه الحالة يستطيع الإنسان أن يتمتع بحقوق معينة فيقـــول بصوت مسموع أن من حقى :

١-أن أسأل عما أريد . مع اعترافى بأن من حق الطـــرف الآخـــر أن يرفض .

٢-أن يكون لى رأيى الخاص ومشاعرى وعواطفى وأن أعبر عن ذلك بطرقة ملائمة .

٣-أن أقول أشياء قد يبدو أنه ربما لا تبنى على منطق ولست في حاجة أن أقدم ممبررات

٤-أن أقرر وأن أختار وأن أتحمل عواقب اختيارى .

٥-أن أخطئ .

٦-أن أغير رأيى

٧-أن أحتفظ بخصوصياتى .

.. هذه الحقوق لا تتعارض مع مفهوم الشراكة ولكنها تعبر عن مدى الحرية التى من حق كل إنسان أن يتمتع بها فى نطاق الشراكة، واثقا من حسن ظن الآخرين بى .. لذا فلا تشارك إلا من كان يفهم المعنى الحقيقى للشراكة وأنها تقوم أول ما تقوم على قاعدة أخلاقية . كما تقوم على مبادئ أساسية أهمها أن الاختلاف لا يضعف قوة الدفع نحو تحقيق الهدف بل العكس يمكن استثمار الخلاف فى تحقيق مزيد من النجاح . كما أن الشراكة تقوم على الاحترام والمحبة المتبادلة بالرغم من أن الهدف مادى .. فالهدف المادى لا يمنع من الاستمتاع بدرجة من التقارب الذى يعين على مزيد من التفاهم .

١. احسب ثروتك بعدد أصدقائك الذين يحبونك .
٢. أنت فى حاجة إلى زوج وصديق .
٣. القاعدة الأساسية لمثل هذه العلاقات هى الصدق والإخلاص .
٤. اخلص لمن يحبونك . وراع واهتم بشجرة المحبة .

٥. كلمة طيبة واحدة تدفئ ثلاثة شهور من الشتاء .

٦. حافظ على سر صديقك . لا تثرثر . ولا تتطوع بسرد الحكايات لتثبت أنك عالم ببواطن الأمور.

٧. الشراكة غير الصداقة ولكنها تقوم على نفس القاعدة الأخلاقية من الصدق والاخلاص .

٨. الاختلاف حق مشروع . والأذكياء هم الذين يستثمرون الاختلاف لتحقيق مزيد من النجاح .

٩. فى نطاق الشراكة يكون لك حقوق يجب أن تستمتع بها تثبت حريتك .

١٠. لا شراكه حقيقية دون أن يدرك الشريك أهمية الانصهار فى الجماعة .

١١. رغم أن الهدف مادى فى الشراكة ولكن استمتع بدرجة من التقارب من أجل مزيد من التفاهم .

(١٣) اسمــع الآخريــن يسمعونــك .. أفهمهــم يفهمونــك

.. في علم الفيزياء نقرأ عن معادن جيدة التوصيل للحرارة وأخرى رديئة التوصيل .. وفي علم الاتصالات نسمع عن أجهزة جيدة الإرسال والاستقبال وأجهزة أخرى رديئة .. بالمثل هناك إنسان رديء التوصيل .. لا يستطيع أن يصل بمشاعره وأفكاره للآخرين .. وهناك إنسان رديء الاستقبال .. يفوت عليه الكثير مما يقوله الناس .. وبالتالي تكون استجابته غير ملائمة، إذ لكي يتحقق التواصل السليم لا بد أن تحسن الاستقبال وأن تحسن الإرسال .. والإرسال الجيد يعتمد على الاستقبال الجيد .. افهم ماذا يقصد الآخرون حتى تستطيع أن تجعلهم يفهمونك .. عملية الفهم المتبادل هي عملية إرسال واستقبال من الطرفين .. من يستقبل جيداً يرسل جيداً .. إذا فهمت الناس فهموك .. إذا كنت واضحاً أتحت للناس الفرصة لكي يفهموك .. وإذا أحسنت الإنصات استطعت أن تفهم الناس .

.. من أين تبدأ ؟ هذا سؤال هام وقد تبدو الإجابة عليه سهلة وبديهية .. فالمنطق يفترض أن تبدأ من فهم الناس ثم تجعلهم يفهمونك.. ربما يكون هذا حقيقياً ولكن لا بد أن تعطي للناس الفرصة .. لا بد أن تساعدهم .. لا بد أن تظهر الاهتمام الكافي .. لا بد أن تعطي عيناك وأذناك وقلبك لهم .. شجعهم لكي يعبروا .. هذه هي نقطة البداية

الحقيقية .. وهكذا يفعل العظماء .. انهم يبدون اهتماما صادقاً مخلصاً لكل إنسان يتحدث إليهم .. يحرصون كل الحرص أن يفهموا كل ما يقال لهم .. الفهم السليم .. الفهم المباشر .. هم لا يحتاجون إلى وسيط.. ولا يحتاجون إلى مترجم .. أحذر الوسطاء بينك وبين الناس .. الوسيط ينقل ما يريده ويحجب ما لا يعجبه .. وإذا أحسنا الظن به فهو ينقل الأمور من وجهة نظره وكما يفهمها وكما يراها .. والوسيط مهما كانت درجة إخلاصه فإنه لا يعنيه بنسبة ١٠٠% أن يصل بالناس إليك وأن يصل بك إلى الناس .. طالما أن الأمر لا يعنيه شخصياً فالتواصل الكامل لا يقلقه .. أما أنت فالتواصل الكامل بينك وبين أي إنسان يهمك جداً .

والوسيط مهما كانت درجة دقته فإنه لا يستطيع أن ينقل مشاعر.. لا يستطيع أن ينقل تعبيرات الوجه .. لا يستطيع أن ينقل نبرات الصوت .. الوسيط يستطيع فقط أن ينقل كلمات وأفكار وليس نبضات القلب .. أحذر الوسطاء .. أحذر الطرف الثالث .. اعتمد على نفسك .. اتصل بنفسك .. تواصل بنفسك .. لا تعزل نفسك بل تواصل مباشرة .

.. انظر إلى وجه محدثك .. لا تبعد عيناك عن وجهه .. لا تنظر إلى شئ أخر .. افصل ذهنك عن كل ما حولك .. لا تنشغل بأي أفكار أخرى .. هذا الانشغال سوف يبدو على وجهك بسهولة وسيدرك

محدثك أنك لا تركز معه وأنك منشغل بأمر أخر وهذا ربما يضايقه أو يجعله يتردد أو يشتته أو يفقده الحماس .. فلتحمل نظرات عينيك كل الاهتمام .. اجعل محدثك يشعر أنك ملكه وحده في هذه اللحظات .

.. ولتحمل تعبيرات وجهك نفس المعنى .. معنى الاهتمام والتركيز الذهني والعاطفي .

.. والتركيز العاطفي معناه أنك منفعل بما يقول محدثك .. أي أنك تسمعه بعقلك وقلبك .. أن كلماته تترك أثراً في مشاعرك .. لابد أن تعرف أن عضلات وجهك قادرة على نقل كل مشاعرك وانفعالاتك مهما تباينت .. ولابد أن تعقب من وقت لأخر بكلمة أو بعبارة تؤكد متابعتك الدقيقة لما يقوله محدثك .. إنك بذلك تشجعه على الاستمرار والشعور اليقيني انك معه بكليتك .. الكلمة أو العبارة التي ستقولها مقاطعاً بها محدثك قد تحمل تعجباً أو اندهاشاً أو موافقة أو سؤالاً ولكن أحذر المقاطعه بعدم الموافقة أو النقد أو عدم التصديق أو السخرية .. دعه يتكلم .. دعه يقول .. دعه يعبر عن نفسه وعن مشكلته أو عن رأيه ووجهة نظره وأرجو ألا يحمل وجهك علامات نفاذ الصبر أو الضجر أو الملل أو رغبتك في أن ينهي حديثه فوراً .. ولكنه إذا أطال ودخل في تفاصيل غير ضرورية تستطيع بلباقة وذكاء أن تجعله ينتقل إلى نقطه أخرى بعد أن تطمئنه أنك استوعبت تماماً النقطة السابقة وذلك بأن تعيد تلخيصها له مستعيناً ببعض كلماته وعباراته .

.. وأحذر أن تطلق أحكاماً أو تتسرع بإبداء الرأي النـــهائي ولا تقطع بأي شئ .. أنت مازلت في مرحلة الإنصات .. مرحلة الفـــهم .. وقمة نجاحك هو أن تعيد بعض كلماته وعباراته بنفس المشـــاعر التـــي كانت مصاحبه لها .. إن هذا لا يعني موافقتك النهائية على ما قاله ولكن تعني أنك فهمت ما قاله والتقطت مشاعره وانفعالاته .. بذلـــك يشـــعر محدثك بأنك كنت معه تماماً.

.. وأحذر مثل هذه العبارات التي تغلق الطريق أمام اســـتمرار الحوار الفعال :

- أنا لا أفهم ما تقوله .
- لم أفهم شيئاً مما قلت .
- اسرع فليس لدي وقت .
- أنت تدخل في تفاصيل لا ضرورة لها .
- أدخل في الموضوع مباشرة .
- هذه نقطة بعيده عن موضوعنا الرئيسي .
- هذا الكلام سمعته قبل ذلك .
- لا تكرر نفسك .
- لا تخلط الأمور ببعضها .
- اختصر .. أقصر .. ركز كلامك .
- وقتك قد انتهى .

.. مثل هذه العبارات تباعد بينك وبين محدثك وتنشر هواءً غير طيب وتفسد الجو وتثير الغضب أو الضيق وربما تعطل الوصول إلى اتفاق :

.. المهم أن تنصت بحب .

.. وأن تنصت باهتمام .

.. وأن تنصت ولديك الرغبة الحقيقية في المساعدة أو التعاون .

.. وأن تنصت لتفهم .

.. ويشعر الإنسان براحه كبيره بعد أن يفرغ ما عنده في جو مرحب وروح ودوده .. ويهدأ الإنسان إذا لاقى ما قاله تقديراً .

.. ليس مهماً أن تكون متفقاً وموافقاً مع ما يقوله الطرف الآخر

.. المهم أن يقول ما عنده حتى وإن كنت مختلفاً معه .

.. ومن ينصت باهتمام يُنصت له باهتمام .

.. ومن يعطي الفرصة لكي يفهم تعطي له الفرصة لكي يفهم .

.. فإذا انتهى محدثك من كلامه فأبدأ أنت الكلام ..؟

.. من أين تبدأ ..؟

.. أبدأ بتلخيص ما قاله محدثك .. وخذ موافقته على ملخصك حتى يتأكد لكما معاً أنك قد فهمت ما يعنيه .. ومطلوب منك أن تكون كالمرآة التي تعكس بصدق ما يقع عليها .. فإذا فرغت من هذا ابدأ الكلام :

١. لا تتكلم بصوت مرتفع .. يكفي أن يكون صوتك مسموعاً لمن حولك أو لمن يهمهم الأمر فقط.

٢. أجعل مخارج الكلمات والحروف واضحة جداً لا إلتباس فيها ولا تضطر مستمعك لأن يطلب منك إعادة المقطع أو الكلمة التي نطقتها.

٣. أنظر إلى عيني محدثك وأنت تتكلم .. أحذر أن تنظر في أي اتجاه آخر أو أن تنشغل مثلاً بالنظر في أوراق أمامك بينما أنت مستمر في الكلام أو أن تنشغل بإعادة ترتيب بعض الأشياء أمامك أو فتح خطاب .. وهكذا .. إن في ذلك خروج عن اللياقة وإظهار عدم الاهتمام وعدم التقدير الكافي لمستمعك .

٤. لا تتحدث بسرعة وكأنك على عجله من أمرك ولا تكرر ما قلت أو لا تعيد قوله بطريقة أخرى .. وأصبغ صوتك بالمعنى .. فالصوت خير معبر عن المعنى كالاندهاش والتعجب والتساؤل وعدم التصديق والتأكيد والأسف والغضب والندم والتفاؤل والابتهاج.. بعض الناس تكون أصواتهم مسطحه وبالتالي يفشلون في توصيل معاني معينه يستحيل وصولها إلا بنغمات الصوت .. إن المعنى يصبغ الكلمات بالحالة الوجدانية والموقف الذهني الذي أنت عليه .

٥. لا تبدي استهزائاً أو استخفافاً أو مرحاً زائداً أو تبسيطاً مخلاً وفي نفس الوقت لا تتجهم وتعبس .. كن وسطاً حتى تؤخذ محل الجد .. ولا تضحك بدون داع .. ولكن ضع على وجهك الابتسامه الملائمه للموضوع والباعثه على مزيد من الألفه والموده مع مستمعك .

٦. أدخل في الموضوع مباشرة .. لا تضيع الوقت .. اختصر بما لا يخل بالمعنى .. كن محدداً .. كلما زادت درجة التعليم والذكاء والثقافة والخبرة كلما كان الإنسان قادراً على استخدام أقل الكلمات التي تحمل أبلغ المعاني .

٧. تحدث بلغه تتناسب مع مستوى مستمعك فلا تلجأ مُثلا إلى التجريد الشديد بينما مستمعك متوسط التعليم أو متوسط الذكاء .

٨. لا تنفعل بشده فتضرب بيدك مثلا على المائدة .. ولا تستخدم يداك بكثره وأنت تتحدث .. ولا تقف فجأه أو تروح وتجيء في المكان .

٩. أصمت إذا حاول مستمعك أن يقاطعك .. وإذا تكررت مقاطعته أطلب منه بزوق ولطف أن يتيح لك الفرصة للانتهاء من حديثك .

١٠. واصمت أيضا إذا انفعل مستمعك أو إذا تفوه بلفظ غير ملائم .. وإذا تكرر خروجه عن الحدود اللائقة فمن حقك بهدوء أن تنسحب

من المناقشة وذلك بعـــد فشـــل إنـــذارك الأول وإنـــذارك الثـــاني بالانسحاب.. ولكن أترك الباب مفتوحاً لعودة الحديث إذا اعتذر .

١١. بعد أن تفرغ ما تريد قوله .. أعد تلخيصه بسرعة مركزاً علـــى الأمور الهامه .. وأختم بسؤال ومن خلال إجابـــة مســـتمعك عليـــه يتضح لك مدى استيعابه لما قلت .

١٢. إذا كان هناك أكثر من شخص أمامك وأنت تتحـــدث لا تركـــز اهتمامك على شخص واحد بل وزع اهتمامك بين الجميع .. أمـــا إذا تواجد بين هذه المجموعة رئيسها فمن الكياسة أن توجه إليه حديثـــك وخاصة إذا سألت سؤالاً أو أردت أن تستفسر عن شئ أو تســـتطلع معلومة معينه .. ومن حقه هو وحده أن يدعو أحد معاونيه للإجابـــة أو الحديث .

١٣. وإذا كنت في لقاء أو اجتماع فلا تنهي الجلسة بأن تقف .. ولكـــن باستطاعتك عن طريق بعض العبارات المهذبة أن توحي بأن اللقـــاء على وشك الانتهاء كأن تقول مثلاً : كانت جلستنا اليـــوم مفيـــدة أو مثيره ونتعشم أن نراكم قريباً وأنتم في أحسن حال أو لنحقق مزيـــداً من التقدم .. أو تقول مثلاً : لقد أرهقناكم بطول اجتماع اليوم .
أو تقول مثلا : وإلى أن نلتقي المرة القادمة إن شـــاء الله أرجـــو أن نكون قد تدارسنا الموضوع جيدا .

.. أن للحوار آدابه .. والتمسك بـــهذه الآداب يعنـــي أصـــالتك وجديتك ويدعم الثقة فيك ويشجع الآخرين على التعـــاون معــك ... التهذيب والذوق من أسباب نجاح أي حوار أو محادثات .

١٤. ولتكن مجاملاً ولكن في حدود .. المجاملة الزائدة إمـــا نفـــاق أو تحمل معاني عكسيه أو تأخذ الصيغة التجارية .. الكلمات الرقيقـــة كالهدايا الثمينة تفتح العقول وتشرح النفـــوس .. ولتكـــن مجـــاملتك مقصوره على موضوع الحوار أو ما يتصـــل بـــه .. والأشـــخاص اللذين لا تعرفهم معرفة شخصية لا تجاملـــهم بـــامتداح الشـــكل أو الملبس وإنما امتدح أفكارهم .

١٥. قد يحاول الطرف المقابل أن يفشل الحوار أو يفسد اللقاء أو يـــهدم المباحثات فيستفزك بكلمات أو تعليقات طيبه .. امسك أعصـــابك .. لا تبتلع الطعم وتثور فيقلب هو المائده .. لا تغضب .. لا تثـــور .. لا تنفعل .. ابتعد عن نقطة الانهيار .

١٦. إذا وجهت إليك كلمات مجاملة فلا تزايد عليـــها وتـــرد بأحســـن منها.. بل وجه إلى قائلها الشكر الصادق والامتنان الحقيقـــي .. ولا تظهر التواضع المخل فتتكر على نفسك الصفات الطيبة التي خلعـــها عليك الشخص الذي يجاملك .. التواضع الشديد يضعف من فرصتك في التأثير على الآخرين أو يظهرك بصورة الغير واثق بنفســـه .. وفي نفس الوقت لا تؤكد هذه الصفات بطريقة تجعلك تبدو مغـــروراً

أو نرجسياً فتثير السخرية أو الاشمئزاز .. الناس تشعر بالاشـمئزاز في وجود الإنسان المغرور .. ويسخرون ممـن يصـدق كلمـات المجاملة الزائدة .

.. وقد تشعر أن الشخص الذي أمامك يجاملك بهذه الكلمات نفاقاً أو لأنه له حاجه عندك .. فلا تواجهه بأنك تفهم قصده .. بل يكفـي شكره باقتضاب وأدعوه بلطف للدخول في الموضوع مباشرة.

من الأشياء التي تدعم أقوالك الاستشـهاد بآيـات مـن الكتـب السماويه أو أحاديث الرسل والأنبياء أو الأقوال المأثورة للعظمـاء أو الحكم والأمثال الشعبية .. أو الأرقام والبيانـات ونتـائج الأبحـاث والتجارب .

١٧. لا تقسم وأنت تتحدث فهذا يضعف مركزك جداً ويقلل مصداقيتك.

١٨. الوسيلة الوحيدة لأن يصدقوك أن يكون معروفاً عنك أنك صادق.

١٩. إذا عرف عنك أنك كاذب فلن يصدقك أحـد أبـداً .. وسـتحتاج لسنوات طويلة من الصدق لتمحو عن نفسك هذا العار .

٢٠. لا تقول إلا ما تعرف .. ولا تعد إلا بمـا تسـتطيعه .. وإذا لـم تعرف فقل إني لا أعرف .. وحاول أن تعرف .. وليسـعد النـاس بأنهم يعرفون منك شيئاً جديداً كلما التقوا معك .

٢١. في نهاية اللقاء تولى أنت مسؤلية تلخيص الحوار .. وأعــــرض وجهات النظر المختلفة والمتعارضه .. ثم ردد ما انتهيتم إليــه .. أو تقول أن الباب مازال مفتوحاً لتقريب وجهات النظر والاتفاق علـــى شئ واحد .. واشرح أسباب الاختلاف .. ووجـــه نظــر ســامعيك وخاصة اللذين عارضوك إلى المصادر التي يعرفون منها الحقيقة .. وأكد دائماً على أن الاختلاف في الرأي لا يفسد للود قضية .. بل أن النجاح الحقيقي يأتي نتيجة للاختلاف .. وإن في الاختــلاف إثــراء للفكر وتعميق للخبره .

.. إن الحوار فن .. وأحد أركانه المهمـــه الانصـــات .. ذلــك الانصات الذي يسمح للناس أن يعبروا عن أنفسهم فتفهمهم .. ثم ليتيحوا لك الفرصة حتى يفهموك .

.. النجاح يحتاج إلى أن تتقن فنون الحوار .

(١٤) اهتم بنفسك .. الصحة قوة ..

النجاح يحتاج إلى صحة

.. لا يحتاج إنسان ناضج أن يذكره أحد بأهمية الحفاظ على صحته . فالصحة الجيدة هي أحد مصادر قوة الإنسان .

.. ومصادر القوة متعددة .. ويحرص الإنسان الناجح على أن تتوافر له أرصده عالية من مصادر القوة .. والقوة الخارجية تتمثل في المال والسلطان .. أما القوة الداخلية وهى قوة هائلة لا حدود لها ولا سقف هي قوة الإيمان والخلق وقوة القناعة والرضا وقوة الحب وقوة العلم وقوة الثقافة .. من يمتلك بعضا من هذه القوى ينعم بثقة عالية بالنفس ويرسم صوره ذاتية إيجابية عن نفسه .. ويمشى بأقدام ثابتة نحو تحقيق أهدافه ويحقق نجاحات ربما تضعه في مصاف العظماء .. ونلحظ أن معظمها ترتبط بروح الإنسان .. إذن لدينا ما يسمى بالقوى الروحية .. أما القوى النفسية فتتمثل في سلامة العقل وخلوه من المرض النفسي والعقلي فالمرض يضعف الانسان ويهز صورته ويفقده فاعليته .. وقوة النفس تتمثل أيضا فى رجاحة الفكر ومنطقيته وثراءه بالمعلومات والمعرفة والخبرات .. وأيضا تتمثل قوة النفس فى ملاءمة الوجدان والقدرة على التواصل الإنساني عن طريق الحب .

.. إن قوة الانسان لها عده جوانب روحية ونفسية وأيضا جسدية.

.. وعلى الانسان أن يبحث عن مصادرها ويتزود منها وان يضع خطة ونظاما لكى يقوى ويقوى .

.. وإذا كان الزمن يأكل من بعض قوة جسد الإنسان فإنه فى نفس الوقت يزيد الروح قوة ومناعة ويزيد النفس صلابة واتزانا .

.. والإنسان فى النهاية هو محصلة القوى الثلاث الروح والنفس والجسد .. قد تزيد قوة وتنقص قوة أخرى .. اذ من المستحيل أن يكون الانسان قويا فى كل شئ وإلا طغى .

.. وهذه هى حكمة الله فإنه يجعل الإنسان يشعر بالنقص فى جانب معين . والجانب الناقص عند انسان معين يكون مكتملاً عند إنسان أخر . ولا يصل الانسان إلى الكمال المطلق فى أى شئ. إلا أن الإنسان يظل يسعى نحو الكمال وما هو ببالغة ولكنه يكون دافعا للعمل والإجتهاد والتطوير والتحسين . ان قوة الدفع تأتى من إحساس الانسان بالنقص ورغبته فى الإكتمال ليكون الأقوى والأحسن والأفضل والأغنى والأعلم .

.. وليس مهماً القوة فى مجال معين والضعف فى مجال أخر ولكن الأهم هو التوازن بين الثلاث قوى . فلا يغفل الإنسان روحه أو يغفل عقله أو يغفل جسده .

.. نحن نبغى التوازن . فلا يكون منـــهاراً جســـدياً أو معدومـــاً روحياً أو سفيها عقليا نريد توازنا بين القوى الثــلاث يعضـــد بعضـــها البعض . وإذ نقول عن إنسان أنه قوى فهذا يعنى أن مصــــادر القـــوى الثلاث موجودة فى حوزته ربما بدرجات مختلفة ولكن مع حفظ التوازن بينها فلا يتمادى فى إحداها ويتهاوى ويتهاون فى الأخرى .

.. الا أن إنسان ما قد يتميز تميزاً هائلا في مجال قوى معين .. كالرياضي الذي يتميز بشدة في القوة الجسدية . وكـــالحكيم أو المفكــر الذي يتميز بشدة في مجال القوة العقلية والنفسية وكالفنان الذى يخـــرق كل الحدود فى مجال القوة الروحية . المهم ألا يكون هذ التميز الشـــديد فى مجال معين على حساب القوى الأخرى .

.. كيف تبنى نفسك ..؟

.. كيف تحافظ على نفسك .. ؟

.. كيف تستمر قوياً ..؟

.. وهل يستطيع الإنسان مقاومة الزمن ..؟

.. وهل يستطيع الإنسان أن يمنع مرضا .؟

.. وهل يستطيع الإنسان أن يطيل من عمره ..؟

.. واذا بدأت بالاجابة على السؤال الأخير فإننى لا أعرف شـــيئا يطيل العمر بشكل مباشر إلا صلة الرحم . من وصل رحمه أمد الله فـــى

عمره . ولكن الذى أعرفه طبيا هو أن الإنسان يستطيع أن يمنع قصف عمره . وفى ذلك إطالته بطريقة غير مباشرة . فإذا إمتنع الإنسان عن التدخين مثلاً فإنه سيحمى نفسه بإذن الله من الإصابة بالأمراض الخطيرة التى يسببها التدخين . وبعض هذه الأمراض يكون قاتلا أى يؤدى إلى موت الإنسان . فإذا قمنا ببحث علمى دقيق سنجد أن متوسط أعمار المدخنين أقل عن غير المدخنين .

.. والعبارة لكى تكون دقيقة هنا هى : أن المدخنين يعيشون أقل. ولا نقول أن غير المدخنين يعيشون أطول حتى لا يفهم منها أن العمر يمكن إطالته .

.. العمر لا يمكن إطالته ولكن يمكن منع قصفه قبل الأوان . وهذا مقدر سلفاً لدى الله خالق الإنسان ومقدر الأعمار .

.. وبمناسبة التدخين فليس غريبا أن يستمر بعض الناس فى التدخين رغم علمهم بأثاره المميته . هنا توجد قوه جبرية تدفعهم للأستمرار أو تشل إرادتهم فى محاولة الاقلاع . ولا تفسير فى الوقت الحالى إلا وجود عوامل بيولوجية تتمثل فى إستعداد ما لدى بعض الناس مسجل على الجينات يمنعهم من التوقف . إنها حاجة بيولوجية . نوع من الادمان ولا يغلب الانسان إلا الدوافع البيولوجية الملحة .وهى دوافع ليست جالبة للذة ولكنها مانعة للمتاعب والمعاناه ومحققة لحد أدنى من حسن الحال الجسدى والمزاجى . إذن الأمر ليس البحث عن لذة

فائقة ولكنه البحث عن التوازن الذى يكفل تقبل الحياه . وكذا الحال فى المواد المدمنة الأخرى . إنه نوع من القهر البيولوجى يحتاج إلى استئصال الجينات المسؤولة أو التعويض الدوائى المناسب . إنه صواع بين المكون والمكنون البيولوجى وبين إرادة الإنسان التى يغذيها الوعى والمعرفة .

.. فى بعض الأحيان تنتصر إرادة الإنسان بعد المضى فى طريق المعاناه والألم . وفى أحيانا أخرى لا يقدر الإنسان . وفى هذه الحالة هو محتاج لمساعدة مهنية طبية .

.. مطلوب من الإنسان أن يضع خطة لدعم صحته حتى وهو فى العشرين من عمره . ولنسميها الصحة من أجل السعادة، الصحة من أجل النجاح، الصحة من أجل الإستمتاع بالحياة .

.. والأمر يحتاج إلى نظام وإلى وعى بالاحتياجات الضرورية وإلى وعى بمعرفة الأشياء التى عليه أن يتحاشاها .

.. ما أهمية النظام من أجل المحافظة على الصحة الجسدية ..؟

.. الإجابة بسيطة جدا ومعروفة لدى العلماء والأطباء . النشاط البيولوجى للأنسان له إيقاع ثابت . الذى خلق هذا الإيقاع هو الله . وهو إيقاع يتناغم مع حركة الليل والنهار، النوم واليقظة، الاسترخاء والنشاط. هذا الإيقاع يشمل درجة حرارة الجسم، وإفراز الحامض

المعوى ونسب الهرمونات فى الدم وهكذا .. كل شئ بمقدار، وكل شئ بنظام وإيقاع ثابت . فإذا خرق الإنسان النظام، إضطربت أعضاؤه وإختل توازن جسده وتعطلت بعض الوظائف . اذ لابد أن ينسجم نظام حياة الإنسان مع الإيقاع الربانى للجسد . فينام الإنسان الليل ويعمل بالنهار مثلا . فإذا إستيقظ الإنسان الليل ونام النهار أصابة الاضطراب الذى قد يؤدى إلى المرض، ويقلل من الكفاءة البدنية والذهنية .

.. إذن لابد أن تضع نظاماً ثابتاً لحياتك يشمل مواعيد النوم واليقظة والإسترخاء والنشاط والطعام والشراب والتريض والترويح والعمل . لا نجاح بدون نظام . والعظماء يتبعون نظاما دقيقا وصارما أحيانا ولا يسمحون لأحد أن يتسبب فى أي خلل ولو بسيط أو مؤقت فى هذا النظام الحياتى . فالنظام يشمل حياة الإنسان على مدار الأربعة وعشرون ساعة ولابد أن يشمل هذا النظام أو هذا الجدول على وقت لا تفعل فيه شئ أبداً. ولا تتحرك ولا تنام بل إسترخاء كامل . إسترخاء جسدى وذهنى حاول ألا تجهد ذهنك بأفكار أو مشاكل . أعمل فصلا كاملاً عن كل شئ . عن الحياة نفسها تعلم كيف تسترخى . الشئ الوحيد المتاح لك فى هذا الوقت هو إسترجاع الذكريات الجميلة لترى الألوان الزاهية وتشم الروائح الطيبة .

.. ومن حقك فى هذا الوقت أيضا أن تستمع للموسيقى أو الأغانى التى تحبها . أن تسمع فقط . لا تقرأ فى هذا الوقت . بل

اغمض عينيك .. أرجوك لا تنام . بل هو وقت للاستمتاع بالاسترخاء . إنه تجديد كامل للنشاط وخاصة النشاط الروحى . إن هذا الوقت تمنحه لروحك أكثر مما تمنحه لجسدك .

.. وهذه اللحظات التى تمنحها لنفسك كل يوم تساعدك على إمتلاك القدرة لتصفية ذهنك . لإجلاء الشوائب عنه لتنقيته كما تنقى المياه لتصبح شفافة .. العقل الصافى قادر على الإبداع . العقل الرائق قادر على التفكير المنطقى الهادف . وذلك يكون له إنعكاسه على الحالة الإنفعالية للانسان فيصبح هادئا قادرا على التحكم فى إنفعالاته فى المواقف الطارئه وقادرا على السيطرة على سلوكه فى الأزمات وقادرا على كبح جماح غضبه فى مواقف الاستفزاز .

.. أدخل الرياضة البدنية ضمن برنامج حياتك اليومى وذلك من أجل الاستمتاع بتأثيرها المنشط وليس من أجل تقوية العضلات أو الدخول فى بطولات . والأمر قد لا يحتاج إلى الذهاب للنادى أو الانتظام فى جمنيزيم . بل كل ما أريده منك هو خمس دقائق كل صباح تحرك فيها أعضاء جسدك وعضلاتك فى كل إتجاه . هذا يكفى ثم خصص نصف ساعه للمشى إذا أمكنك ذلك يوما بعد يوم . لا نريدها ساعة كاملة ولا نريدها يوميا . أقل القليل يكفى واذا زدت فهذا خير . ما أهدف إليه فقط هو تنشيط الدوره الدموية وتقوية الشرايين والأوردة

وتقوية العضلات . خمس دقائق كل صباح تكفى قابلة للزيـــادة حســب درجة إستمتاعك ووقتك وحسب العائد النفسى والجسدى الذى يتحقق لك.

.. ثم إبحث عن مصادر الهواء النقى الخالى من المواد الملوثـــة التى تضعف التركيز والذاكرة والتى تجعلك تشعر بالإعيـــاء الســريع وهبوط المعنويات والكسل وعدم الرغبة فى العمل . إن الهواء الملــوث يقتل الطموح . والهواء النقى يهب من البحر أو النـــهر أو المســاحات الخضراء . فإما أن تتجه بحراً أو نهراً أو زرعاً . الأمر مــتروك لــك حسب إمكانياتك وظروفك ولكن لابد من الهواء النقــى لســلامة قلبــك ومخك وشرايينك وروحك ونفسك . ولأن هذا يمثل إقترابا من الطبيعـــة فإنه سيغذى روحك ويشبعها وينعشها أحد مصادر قوة الروح الطبيعـــة بحراً أو نهر أو حديقة أو فجر يبزغ أو غروب يسقط الشمس فى البحــو أو مياه تنحدر من فوق جبل أو ماء يفط من قلب عين فى الأرض .

.. إبحث عن الهواء النقى .. إذهب حيث الطبيعة الخلابة .

.. إهتم بغذائك . إقرأ عن الغذاء الصحى .

.. إختر غذائك بنفسك . حدد الأصناف .

.. لا تضطر لغذاء تعتقد أنه ضار .

.. لا تسرف فى الأكل . وتذكر أن الطعام غذاء ودواء . ثقافـــة الغذاء مطلوبه للانسان الناجح كمصدر للطاقة والنشـــاط ووقايـــة مـــن الأمراض بل وعلاج لبعض الأمراض .

.. ولابد أن تسافر .. أرجو أن تكون ممن يستمتعون بالسـفر . إنه متعه للعين والنفس وصفاء للذهن . بل هو ضرورة .. أن أفضـل أشكال التغيير هو تغيير المكان لأن معنـاه إيقـاف كـل الارتباطـات الشرطية المرتبطة بالأماكن المعتادة للعمل والاقامة والتى نعيش فيـها على مدى أيام الأسبوع وشهور السنة بما فى ذلك من متاعب وأعبـاء وصعاب ومسؤليات وإرهاق وملل .. إنك تترك كل ذلك خلف ظـهرك وأنت تغادر المكان .

.. إحترم الاجازة الأسبوعية .

.. إحترم الأجازة النصف سنوية .

.. احترم الأجازة السنوية .

.. الأجازة الحقيقية هى تغيير المكان، هى السفر بعيداً ولابـد أن يكون جزء من الأجازة على شاطئ البحر لأن لذلك مغزى وهو التحرر الجسدى والاجتماعى لأنك ببساطة تستطيع أن تمشى حافى القدميـن . وهذا هو أعظم ما فى المصيف . القيمة الحقيقية لأجازة المصيف هـو أنك تكون حافى القدمين . هذا بالاضافة للون البحـر والـهواء النقـى والسعادة البادية على وجوه الناس . ما أمتع الأجازة على شاطئ البحـر حتى ولو كانت لأيام قليلة . بل أن يوما واحداً ينعشك شهراً كاملا . فـلا تبخل على نفسك ولا تبخل على أهلك الذين سيستمتعون بـك وتسـتمتع بهم . إنها هدية قيمة تقدمها لنفسك وتقدمها لهم .

.. لا تنسى :

١- صحتك هى أحد مصادر قوتك .

٢- الصحة هى توازن بين ثـــلاث قـــوى .(الروحيـــة والنفســـية والجسدية)

٣- النجاح مرتبط بالقوة . والصحة قوة .

٤- أن تكون صحيحاً ليس معناها أن تكون خاليا مـــن الأمــراض ولكن معناها أن تكون سعيداً متكيفاً منتجاً وقادراً على الحب .

٥- ضع نظاما دقيقا لحياتك يتناسب مع الإيقاع الربـــانى لبيولوجيـــا الجسد .

٦- مارس الرياضة لتستمع بها ومن أجل سلامة شرايينك .

٧- استقطع جزء من الوقت للاسترخاء .

تعلم كيف تسترخى ليصفو ذهنك وتنعم روحك . إنـــه شـــئ أشـــبه بالتحليق فى السماء .

٨- الطعام غذاء ودواء . إختر قائمة الطعام بنفسك بناء على ثقـافتك الصحية ولا تسرف .

٩- الهواء النقى ضرورة حياه على أن يكون قادماً مـــن البحـــر أو النهر أو الحديقة .

١٠- القيمة الحقيقية لأجازة المصيف أن تمشى حافى القدمين .

١١- الإنسان المتحضر هو من يحترم اجازته قدر احترامه لعمله .

١٢- لا إجازة دون تعيير المكان .

١٣- من فضلك أحب نفسك ولو قليلاً تعيش طويلاً وبالتأكيد سعيدا.

(١٥) أنت أقوي روحياً .. أنت أقوى نفسياً

.. أحد الأسئلة الهامة التي يجدر الإجابة عليها لتأتي هذه الإجابة ملاصقة لموضوع الصحة هو السؤال المتعلق بآثار التقدم في العمر على الإنسان وقدرته على الإنجاز والاستمرار في تحقيق نجاحات.

.. وبديهي أن نتوقع أن التقدم في العمر يأخذ من بعض قوة الإنسان البدنيه فتضعف العضلات وتقل كفاءة أجهزة الجسم المختلفة ويتراجع عطاؤها مقارنة بالشباب .

.. وهنا يبزغ سؤال ثاني : إلى أي مدى يصح هذا الرأي والذي يعرض كأنه بديهي .

.. والإجابة أن هناك اختلاف في الرأي حول هذا الموضوع أو أن هناك مغالطات يجب أن نتنبه لها وهي :

١. أن قوة الإنسان ليست فقط في عضلاته وأجهزته .. وإنما نحن نتحدث عن محصله قوى أو توازن قوى ما بين النفس والروح والجسد .

٢. أنه بينما يحدث تراجع في القوه الجسدية فإنه يحدث تقدم هائل في القوه النفسية والروحية بما يفوق قدر التراجع في القوه الجسدية فتأتي المحصله لصالح كبار السن .

٣. أن المقارنه مع الشباب غير سليمة من الناحيـــة العلميـــة .. لأن المقارنة يجب ألا تتم على مستوى أو بعد واحد وهو البعد المتعلـــق بقوة الجسد .. فالمقارنة يجب أن تشمل جوانب القوه الأخرى .

٤. القوه مرتبطة بالنجاح .. إذن المقارنه يجب أن تكون بين نجـــاح ونجاح .

٥. أنه يجب ملاءمة المرحلة السنيه بما هو مطلوب إنجازه وتحقيقــه في هذه المرحله .. لكل مرحله فلسفتها .. لكل مرحله عطاؤهـــا .. لكل مرحله متع خاصه .. إنها خصوصية المرحله.

٦. القوه النفسية تأتي فوق القوه العضلية والقوه الروحيه تأتي فـــوق القوه النفسية .. فأنت لا تستطيع أن تحرك عضلة إلا إذا كانت هناك إرادة .. والإرادة تنبع من القوة النفسية .. والقوة النفسية لن تملـــك أن تدفع الإنسان للحركه إلا إذا كان هناك حب وإيمان وهمـــا أحـــد جوانب القوه الروحيه .. وهي قوه هائله تهد جبل إذا أردت وتبنـــي صرحاً إذا أردت .. وهي قوه تعتمد في غذائها مباشرة على عطـــاء السماء وعطاء الفن .. الروح هي حب وإيمان .. هـــي ســـر الله .. والإنسان لا يعيش إلا بالحب والإيمان .. والحب والإيمان يشـــحنان النفس بالعزم فيصدر عن النفس إرادة حديدية تحرك الجسد .

.. إذن حركة الجسد تأتي من أعلى .. أعلى الأعلى .. وكفاءة الأجهزة والأعضاء تعتمد على الكفاءة النفسية .. الإرادة والدافع والرغبة والميل والاهتمام .. أي الحماس .. لا بد أن نتحمس للحياه لكي نتحرك .. ولن يشملنا الحماس إلا إذا كنا ممتلئين بالحب والإيمان .

.. ولكي تعيش صحيحاً وقوياً لا بد أن تكون مؤمناً عاشقاً .. وهذه هي المفاتيح السحرية للنجاح والتكيف والسعادة .

.. الطاقة هي مصدر الحركه .. وطاقة الإنسان تنبع من روحه.. والروح تتغذى على الحب والإيمان .. فتدفع بالحماس إلى النفس فتقوى العزم وتشحذ الإرادة وتدفئ الوجدان وتنير الفكر فيتحرك الإنسان الحركة الهادفه الواعيه المحسوبه المخططه لتحقيق نجاح لا يكون باهظ التكلفه .. وهذه هي الحكمة التي يكتسبها الإنسان على مدار عمره .. حكمه لها مذاق حلو .. تبهر العقل وتسر الوجدان وتطمئن القلب وتجعل الحياه مليئه مشبعه ذات معنى وكأن الإنسان أحاط بها في عقله وقلبه وبين زراعيه .. أمسك بالدنيا وأمسكت به .. إنه الشعور الذي ينتابك باحتضان شخص عزيز وقيم وجميل .. إنه الإحساس بالقيمة .. والإحساس بالجمال ولمس الجوهر والوصول للحقيقة .

.. وفي غمرة هذا تدرك حلاوة الإيمان وروعة الحب تشعر وكأنك تقف على قمه أعلى جبل على الأرض وأنك إذا رفعت زراعك ستكون السماء في متناول يدك .

.. ياشيخنا الجليل هل تقبلني تابعاً لك لتدلني على السر الأعظم فأنا عاشق للجمال والحقيقة فأين أجدهما ؟

.. أجاب الشيخ : لست في حاجة إلى أن تتبعني .. أتبع فطرتك وسوف تجد طريقك مفروش بالنور .. ستجد الله في نهايته يقدم لك مكافأة لإيمانك في الدنيا .. وهي رفيق يحبك وتحبه يملأ حياتك بالأمل والسعادة .

(١٦) كـــن رحيماً تكن عظيمـــاً .. كــن متسامحاً تكن مصلحــاً

.. ترفع قوة الروح الإنسان إلى أعلى حتى حدود السماء ليلامس النور بقلبه وعقله فيرق قلبه ويصفو عقله ويصير رحيمـــاً وحكيمـــاً .. تفيض عليه رحمة الله ليهبط إلى الأرض وينشر الرحمه .. وتتكشف لـه حكمة الله ليهبط إلى الأرض ويدعو للرحمه .

.. وما أروع إنسان يتفق عقله وقلبه أن الرحمة المنزلـــه مــن السماء إلى الأرض هي سر البقاء والاستمرار لكل الكائنات فيولد طفل، وتحنو أم، ويصفح رجل، وتنمو زرعه وترفع فرسه حفرها عن وليدهـا حتى لا تؤذيه وهي لا تدري أن الرحمة هي التي أبعدت حفرها .

.. وبلا منازع فإن الرحمة هي مصدر كل الخــير علــى كــل الأرض ولكل البشر .. ولولاها لاحترقت الأرض وهدمت البيوت واقتلع الزرع ولعمت الكراهية والبغضاء والضغينة .

.. الرحمة ترفع الإنسان إلى مصاف العظماء لأنه يجلــس فــي الكرسي الأعلى بينما قلبه يجري بين الناس وعقلـــه مشـــغول بـــأحوال الناس.. الناس همه وشغله إذا قدر يعطي وإذا قدر يصفح وإذا لم يقـــدر دعى الله لهم أن تتنزل عليهم رحمته .

.. والرحيم يرق قلبه للعدو قبل الصديق والبعيد قبل القريب وللمخطئ قبل المصيب .. وهذا هو أصل الرحمه أن تكون لمن تقسو القلوب عليهم وتغلظ النفوس ضدهم وتشتد العقول في أحكامها إدانة وعقاباً لهم .

.. الرحمة تنزع الغضب من النفوس وتبث الحلم في القلوب .. أما في العقول فإنها تشدها إلى تلمس الأسباب والأعذار فإذا بالإنسان يحل لديه الحب محل الكراهية والوداعة محل العداوة والصفاء محل الحنق والسلام محل العنف .. فيصير متسامحاً وهنا يكون قد بلغ أقصى مراتب التمتع بالقوه .. فأقوى الأقوياء هو المتسامح .. ولا يقوى على التسامح إلا كل قوي عزيز حكيم .. فإذا كان التسامح من نبع الرحمة .. والرحمة من نبع الإيمان .. والإيمان من نبع هدى الله .. وإذا كان الله يهدي من يشاء لما يحب فهذا معناه أن الرحيم هو من المختارين بمشيئة الله للهدى .. فلا غرو أن يكون في أعلى الدرجات وفي مقدمة الصفوف ناجحاً عظيماً متمتعاً برضى الله وحب الناس .. واسع الصدر .. واسع الأفق .. عميق الفكر والبصيرة .. سخي النفس ثري الوجدان .. حازم حاسم مطاع مهاب .. علمه رباني وخطوه مسير نحو الخير ومخير في عطائه غير المحدود يحيط به النور من كل جانب .

.. هذا هو الجانب الإيماني في التسامح وهو جانب الرحمة.

.. هناك جانب عقلي بحت وهو أن المتسامح برحابة فكره يستطيع أن يرى الدوافع اللاشعورية للإنسان المخطئ ومفهوم حتمية الخطأ والدوافع القهرية بل يصل أحيانا إلى قناعة أن الخطأ هو من صميم الطبيعة البشرية وأن كل إنسان لا بد أن يخطئ وأن الوسيلة الوحيدة للتعلم ومعرفة طريق الخير هو الندم والتوبه .. وهو يصيح أحيانا ضد المغالين ومدافعا عن المخطئين مستخدما العبارة الرحيمه التي رددها المسيح عليه السلام : من كان منكم بلا خطئه فليرمها بحجر.. وبالقطع فإن الجميع بدون استثناء واحد أحجموا عن قذفها فالجميع خطاؤون وخير الخطائين التوابين .. ولولا الخطيئة لما كانت الرحمة .

.. والمتسامح يرى أيضا من الجانب العقلي أن تسامحه هو دعوه للإصلاح والصلاح ونموذجا يحتذى للخير وهزه القلوب ودفعه للضمائر وتنبيه للبصائر .. وأن الرحمه الباديه في التسامح قادره على التطهير ودافعه للتطهر .

.. إذن فالتسامح بالإضافة إلى أنه من خصال العظماء طبعوا عليه فإنه أيضا فعل مقصود لعلاج الآثمين والمخطئين .

.. كن رحيما تكن عظيما ..

.. كن متسامحا تكن مصلحا ..

.. اصفح الصفح الجميل تكن أقوى الأقوياء ..

(١٧)انجح كإنسان .. إبن بيتاً .. حافظ على زوجك

.. مهما كان رأي الرجل في المرأه، ومهما كان رأي المرأه في الرجل فإن الحياة في الأرض بُنيت على العلاقة بين الرجل والمرأه .. هي المبتدأ وهي الأصل ولا وجود بدونها ولا استمرار بدونها .

.. وهذه العلاقة تقوم على قوة جذب خفيه يصحو الإنسان من غفوة طفولته عليها تشده وتأسره ميلا جارفا إلى الحد الذي يجعل كل منهما أن يعيش مع الآخر مدى حياته .. بمعنى أنه لا يمكن الاستغناء عن الجنس الآخر أو أن الحياة تفقد بعض معناها ومغزاها وجدواها بدون حياة ملاصقه مع الجنس الآخر .. والملاصقة بمعنى الاندماج الكامل ولا تقول الانصهار الكامل حيث يظل كل منهما محتفظا بكيانه المتفرد أنوثه أو ذكوره حتى تظل قوة الجذب حيه وفعاله .. ولا يمكن بحال فصل الانجذاب الجنسي عن العاطفي عن الحياتي .. بل هو خليط عجيب بين الثلاث يشكل في النهاية ذلك الميل الكلي الذي يجعل الطرف الآخر محورا لحياتك محققا لك أقصى درجات اللذه المعنوية والجسدية.. واللذه المعنوية تتجسد في الشعور بالتوازن والتكامل أما اللذه الجسدية فهي التي تعرف باللذه الجنسية والتي إذا إنفصلت عن اللذه المعنوية فقدت الكثير من قوة تأثيرها ومن قدر المتعه التي تحققها للإنسان .. تلك المتعة التي تتحقق في أقصى صورها إذا كانت ممزوجه بميل عاطفي يطلق عليه الحب .. لأن ذلك سيعطي خصوصية للعلاقه فتهب المرأه

نفسها لرجل واحد ويهب الرجل نفسه لإمرأه واحده ويصبح كل منهما بالنسبة للآخر مصدراً متكاملاً لكل اللذات والمتع بكل صنوفها والتي تحقق الإرضاء والإشباع للإنسان فلا تحتاج المرأه لرجل آخر ولا يحتاج الرجل لإمرأه أخرى ليس فقط لأن الحاجات الجسدية والعاطفية مشبعه ولكن لأن الطرف الآخر أصبح محور ارتكاز للحياة فيرى كل منهما الحياة ويعيشها من خلال الآخر ومع الآخر في درجة من الاقتراب تجعلهما متلاصقان أو في حالة تلاصق مستمر على المستوى الداخلي قلباً وروحاً وعلى المستوى الخارجي جسداً وأعضاءً .

.. ويأتي الزواج كإطار منظم أو كشكل يحقق الالتصاق المطلوب ويحقق الخصوصية المفروضة .. بل الزواج هو الضمان الوحيد لتحقيق الالتصاق والخصوصية .. بل الزواج هو الالتصاق والخصوصية ووشائجه السكن والمودة والرحمة .. وأصبح للزواج قواعده المنظمه ليس لتحديد واجبات كل طرف وضماناً لحقوقه وإنما حثاً على أن تتكامل العلاقة وتحقق البعد الثالث منها وهي أنها ضرورة حياة .. أي أن الحياة لا تنتظم إلا من خلال اثنان .. والحياة لا تكون مثمره وممتعه ومشبعه إلا من خلال اثنان .. بل الحياة ذاتها لا تكون حياة إلا من خلال اثنان ليكون البناء والتشييد والتطور والإبداع سواء على المستوى العام أو المستوى الشخصي، المستوى العام أي الحياه كلها .. حياة الإنسان على الأرض، والمستوى الشخصي أي حياة الإنسان ذاته وتشمل الاستقرار الذي يحقق الاطمئنان، والإنتاج الذي

يحقق الكفاية والإبداع الذي يحقق ذاتية الإنسان وتفرده وتميزه .. وتلك هي حياة الإنسان، استقرار أمن وإنتاج فعال وإبداع متميز .. وبذلك يصبح الإنسان خليفة الله وممتثلا لأوامره سبحانه وتعالى لعمارة الأرض .. ولا يستطيع الإنسان أن يؤدي هذه الأمانة على الوجه الأكمل إلا إذا عاش مع رفيق من الجنس الآخر .. أي أن يكونا اثنان .

.. ولأن كل طرف في هذه الثنائية يظل محتفظاً بكيانه الذاتي رغم الاقتراب والتلاصق فإن قدراً من الصراع ينشأ .. وهو صراع حتمي لأي علاقة تبادليه .. والتبادليه بمعنى وجود طرفان .. والصراع هو اختلاف وتعارض في وجهات النظر وبذلك يكون صراعاً صحياً وإيجابياً لأن هذا يثري الحياة بالتنوع .. فالتنوع يقوم على تعدد الرؤية وتعدد الأفكار وتعدد وجهات النظر وهكذا يحقق الزواج معنى آخر جميل وهو اعتمادية كل طرف على الآخر واستحالة أن يعيش الإنسان فرداً وحيداً .. يحتاج الإنسان إلى وجهة النظر المخالفة والمعارضة لوجهة نظره حتى يرى الحياة من جميع جوانبها واتجاهاتها .. ولا يمكن أن تتحقق هذه الرؤية التي تكشف عن التنوع إلا من خلال طرف آخر معارض .. وهو معارض ولكنه شريك متضامن .. وهو مختلف ولكنه قريب ملاصق .. أما الإنسان وحيداً فرداً لا يرى إلا بعد واحد ومسطح واحد ولا يرى إلا ما كان تحت قدميه وفي اتجاه بصره فقط .. وتلك إحدى متع الزواج على المستوى الشخصي .. وتلك إحدى فوائد الزواج للحياة عامة .. بل من المستحيل أن يكون هناك إبداع وتطور وإضافة

إلا من خلال تعدد وجهات النظر .. ولذا فالصراع حتمي بين أي اثنين بينهما علاقة تبادليه كعلاقة الزواج .. ولأنه زواج أي علاقة مودة ورحمة فإن هذا الصراع يصبح صراعاً إيجابياً أي تكون له محصلة إيجابية أي ثمار حلوه مغذيه .

.. ولذا فالنجاح على المستوى الشخصي يحتاج لشريك .. شريك بدرجة زوج (أي زوج أو زوجة) .. وعند هذا الحد يجب أن تصحح المثل القائل وراء كل رجل عظيم إمرأه ووراء كل إمرأه عظيمة رجل.. وليس تصحيحاً للمعنى ولكن تصحيح اللفظ .. فلا نقول وراء وإنما نقول في مواجهة ومقابلة كل رجل عظيم أو إمرأه عظيمة شريك حياة .. إذ لا بد أن يكون مواجهاً له وليس تابعاً .. والمواجهه هي المقابله وجهاً لوجه حتى يمكن الاختلاف وإبداء الرأي المعارض والمناقشة الثريه التي تفضي إلى رأي مدهش لا يمكن الوصول إليه عن طريق طرف واحد وإنما عن طريق اثنان يتحاوران .

.. قد ينجح الإنسان وهو وحيد .. ولكن النجاح العظيم الباهر لا يكون إلا وهو يعيش مع إنسان آخر .. أو لكي نكون منصفين فنقول أن الإنسان لا يسعد بنجاحه من الأعماق إلا إذا كان شريك حياته شاهداً على هذا النجاح ومشاركاً في هذا النجاح .. إنه نجاح اثنان معاً .. نجاح علاقة .. فالعلاقة الناجحة ترفع الإنسان إلى القمه والعلاقة الفاشلة تشد الإنسان إلى القاع .. وهذا الإنسان المشدود إلى القاع يقاوم الهبوط

ويقاوم السقوط فيضيع منه جهد ووقت كان مـــن الممكـــن اســـتغلالهما لتحقيق مزيد من الصعود .

.. والزواج قد يثمر عن أطفال .. أي مشاريع وحدات إنتاجيـــة تضاف للمجتمع لتكمل الطريق حين تنضج وتكتمل وتسهم في العمـــاره وتضيف من عندها .

.. ولذلك فإن أحد جوانب نجاح الإنسان في الحياة هو نجاحه في حسن تنشئة أطفاله ليكونوا هم ذاتهم إضافة إيجابية حقيقية للحياة .

.. لا يظن الإنسان أن نجاحه في الحياة بشكل عام بشتى صـــوره المادية والمعنوية يكون كاملاً بدون نجاحه في تنشئة أبنائه .. فشل أبنائه هو فشل له .. لأنه لم يحقق دوره كأب أو كأم.

.. الوالديه ليست أمراً سهلاً .. إنـــها تحتـــاج لجـــهد واجتـــهاد وإخلاص ومحاولة للتعلم والتثقيف .. إنها ليست عاطفه فطريه تلقائيـــة فحسب .. بل هي دور مهم في الحياة يجب أن يحسن الإنسان أدائه .

.. ولذا فأن النجاح الحقيقي يتكون من ثلاث حلقـــات لا يمكـــن فصل إحداهما عن الأخريتان .. فكل واحدة منهما علـــى حـــده تكـــون منقوصه بل وقد تكون زائفه .. هذه الحلقات الثلاث هـــي : العمـــل الزواج الأبناء .. النجاح في العمل النجاح كزوج النجاح كوالد .

.. ومن خلال النجاحات الثلاث تتأكد القيمه الحقيقيـــة للإنســان ودوره الإيجابي في الحياه أي نجاحه كإنسان مع كـــل النــاس .. إنـــه محصلة النجاحات الثلاث : أي نجاح من نجاح .. فالإنسان المعطاء هو عامل ماهر .. والإنسان الرحيم هو زوج ودود والإنسان الجاد هو والـد حازم .. فالعطاء والرحمه والجدية في الحياه يقابلها مهارة في العمـــل ومودة في الزواج وحزم مع الأبناء .

.. هذه هي الصورة الكاملة للنجاح فلا تستطيع أن تسقط جزء منها.

.. انجح كإنسان .

.. إبن بيتاً .

.. أحسن إلى زوجك .

.. إمنح الحياة أبناء أصحاء .

.. أوسع مجال رويتك بخلافك مع زوجك .

.. استمتع بالمزيج السحري لجسد وعقل وقلب وروح زوجك .

.. إعرف النجاح على حقيقته : عملك زوجك أبناؤك .. ومن خلالـــهم تنجح مع الحياه .. مع كل الناس .

(١٨) املأ قلبك بالحب .. طهر روحك بالجمال .. رقق إحساسك بالفن

.. الحب والجمال والفن ثلاثيه متلازمه .. خُلق الإنسان ليحب إنساناً آخر وليعشق الجمال وليتذوق الفن .. وهناك تداخل بين مكونات هذه الثلاثية فالحب جمال وفن .. والجمال حب وفن .. والفن جمال وحب .

.. فأنت حين تحب تطوف بك روحك إلى عوالم من الجمال الأخاذ : جمال الحكمه وجمال المعنى وجمال الصورة وجمال الصوت.. ترى جمال الله في كل مخلوقاته .. يهزك الفجر والقمر والربيع والزهور ويهزك الجمال البشري في كل مظاهره الخارجية والداخلية فيبهرك الوجه الجميل وتبهرك الروح الخلابه .. وترى حبيبك متربعاً على عرش الجمال أجمل ما يكون مخلوق لأنك الأقدر على رؤية ولمس طاقات النور والخير داخله وانعكاساتها على وجهة المضيء حباً وشغفاً.

.. ولا يقوى على الحب إلا الجميل .. ليس ملامح وجه وإنما روح تفيض على الوجه .. وهذا هو سر الأسرار .. تلك الوصله بين الداخل والخارج .. لا أحد يخطئ وجه المحبين .. والمحب لا يخطئه الجمال في كل ما حوله .

.. والحب يهدي إلى الفن .. الحب ذاته إبداع بشري يقود إلى كل الإبداعات الأخرى .. ويصبح الفن موصولاً بقلب وعقل المحب ..

وتصبح روح المحب قادرة على ارتشاف كل الفنون .. قطــرات مــن عسل مصفى تثير لديه أقصى درجات اللذه المعنوية عبر حواسه رؤيــه وسمعاً وشماً وتذوقاً ولمساً .. ويشعر المحب لأول مره بأهميـــة هــذه الحواس في حياته الناقلة للفن والجمال غذاء روحه ونشوى عقله وفرحة وجدانه .

.. وأيضاً الجمال حب وفن .. فالجمال لا يصاغ إلا من حب ولا يغزل إلا بالفن .. جوهر الجمال حب وروح الجمال فن مثلما أن الجمال يقود إلى الحب والفن .. مفردات كلمة جمال هي نفس مفــردات كلمــة حب ونفس مفردات كلمة فن .. ففي اللحظة التي تقف فيها أمام جمـــال شئ يبهرك (وجه إنسان أو وجه قمر أو جدول ماء أو باقة ورد) فــأنت في حالة عشق فالجمال يحرض على الحب حين يقول أن الحـــب هــو أجمل من الجمال .. والجمال يحرض على الفن حين يدعوك أن تـــراه عبر لحن أو نظم أو رسم .. بل لا يمكن أن تـــدرك الجمـــال إلا عــن طريق الفن .. الحب هو أصل الجمال .. والفن هو بوابة العبور إلى كل ما هو جميل في الوجود .

.. وأيضاً الفن حب وجمال .. فأي تكوين فنـــي يثـــير منـــاطق إدراك الجمال في عقل وروح الإنسان أو على وجه الدقة فإن أي عمــل فني سواء إذا كان قصيدة شعرية أو نص أدبي أو قطعـــة موســيقى أو لوحه مرسومه أو أداء صوتي أو تمثيلي فإن حبيباته التي يتكون منها أو

أجزائه التي تعطيه الشكل وتمنحه الجوهر تتلاحم مع بعضها بانسجام يؤدي إلى كمال التشكيل الذي يصبح ذات معنى .. هذا الانسجام المؤدي إلى الكمال المفضي إلى معنى لا يمكن أن يتحقق إلا إذا كان الالتحام عن طريق الحب ولدواعي جمالية .. أي أن أجزاء القصيده أو وحداتها كبيوت أو التتابعات اللحنيه أو تداخل الألوان لا بد أن تنسجم عن طريق الحب .. أي تحب هذه الأجزاء بعضها البعض وأن يتم هذا الالتحام ليعطي في النهاية شكلاً جمالياً .. إذن الفن يتشكل بالحب والجمال ليعكس الحب والجمال .

.. هذه هي منظومة الحب والجمال والفن .

.. بعض الناس يمتلكون هذه المنظومة ويجسدونها فيصبحوا رموزاً للحب والجمال والفن .. فهم قادرون على الحب متذوقين للجمال والفن وبعضهم أيضاً من خلال قدرتهم الفائقة على الحب ومن خلال موهبه فذه فإنهم قادرون على الإبداعات الفنية والجمالية .

.. وهؤلاء هم العظماء اللذين يرتفعون إلى السماء كأعلام تهدي وترفرف بالخير ويتقدمون الصفوف كقادة قادرين على حسن التوجيه وثراء الحياه .

.. والذي يكون داخله قبيحاً أو تتعطل لديه الموصلات بين الداخل والخارج فلا يبدو على وجهه أي جمال فإنه لا يدرك نجاحاً .

.. والذي تعجز حواسه عن إلتقاط الجمال ويتوقف مخـــه عــن الاستجابه للمؤثرات الجمالية فإنه لا يستطيع الصعود إلى القمة .

.. والذي لا يهتز قلبه طرباً ولا تنتشي روحه سروراً ولا يستثار عقله إنبهاراً بالفن فإنه من الصعب عليه أن يدرك المقاعد الأولى .

.. القائد عاشق للإنسانية .

.. القائد عاشق للجمال .

.. القائد عاشق للفن .

.. القائد محب وجميل وفنان .

.. املأ قلبك بالحب .

.. طهر روحك بالجمال .

.. رقق إحساسك بالفن .

(٢٠)المال الحلال له حلاوه وإن قل ..

المال الحرام يضيعك

- .. حلاوة المال الحلال كالماء العـذب وقـت الـهجيره وسـط الصحراء وقد إستبد الحر بالإنسان .. ولا يعرف تلك الحلاوة إلا مـن كان ماله حلالاً .. أما من يستمرئون المال الحرام فهم غـارقون حتـى آذانهم في مستنقع أسن يعبون من الماء الفاسد دون أن يرتوا شأنهم كمن يشرب من ماء البحر .. ومن يغترف من المال الحرام لا يقف عند حـد معين لأنه تتفتح له ثغرات في حياته يتسرب منها ماله الحـرام وفـي الغالب الأعم يضيع بعضه في حرام .. أي حرام في حرام .. ويضيـع بعضه الآخر في مواجهة مصائب تنزل كالصاعقة لا قبل لـه بدرءهـا ومواجهتها وكأنها العقاب الذي يناله في الحياة الدنيا دون أن يتعظ حيث يكون قد باع نفسه للشيطان وأصم أذناه عن النصيحة وأعمى عينيه عـن رؤية المصير المحتوم الذي يلاحق كل من أكل من حرام .

.. وبعض الناس يلجأون للمال الحرام لسد العجز في دخولـهم التي لا تكفي لقضاء حاجاتهم الأساسية والبعض الآخر طمعاً في مزيـد من الثراء والرخاء أو السلطة والجـاه أو للإنفـاق علـى انحرافاتـهم الشخصية التي تتمثل في الاستجابة لغرائزهم المحرمه .

.. أما الفئة الأولى ذات النقص الشديد في دخولهم لا عذر لهم إذ يوجد آخرون في نفس ظروفهم ويعيشون من حلال حيث القليل يكفي ويبارك الله فيه ويتحملون صعوبات جمه ولكن لا يغضبون الله أبداً وإذا كان الله قد حرمهم من المال فإنه يعوضه لهم في رزق آخر كالاستقرار الأسري والتمتع بالصحه والعافيه ونجاح الأبناء والسكينه النفسيه التي يشعرون بها في تقواهم لله.

.. إذن كل من يلجأ للمال الحرام يكون لديه الاستعداد للانحراف.. ولو كان الله أعطاه مالاً كافياً يسد احتياجاته الأساسية لما تورع أيضاً عن اللجؤ للمال الحرام طمعاً في المزيد .

.. أما الفئة الثانية وهي الفئة الجشعة فهم يتمتعون إلى حين .. وكلها متعه حسيه مادية لا تمس الروح على الإطلاق بل يكونون في حالة قلق وخوف وترقب وتوقع للفضيحة .. وهو أساساً منحرف سيكوباتي لا ضمير له ولا عواطف لديه .. أناني .. جشع .. قاسي .. شهواني حيواني .. وقد يلبس ثياب الصلاح والأمانة ويتحدث كثيراً عن الشرف ولكن إنما يفعل ذلك بقصد الاحتيال والنصب .. وهو محروم من متعة الاستقرار النفسي والرضا والهناء في العلاقات الإنسانية سواء زوج أو أبناء أو أصدقاء .. وأصدقاؤه من شاكلته من الطماعين اللذين لا عواطف لهم وهو لا يعنيهم إلا بقدر ما يأخذون منه فإذا امتنع عن إعطائهم تركوه وهجروه بل ونبذوه .. فهو لا قيمة له إلا بما يملك من

المال .. ولذا يتحول ماله الحرام إلى لعنه .. وهكذا تفعل معه زوجتـــه والتي لا يعنيها في حياتها معه إلا قدر ما تأخذ منه وربما تنفق ماله فيما يسئ إليه كرجل ففي أحيان غير قليلة يذهب المال الحرام الذي يجنيـــه رجل ما إلى رجل آخر .. ويفعل أبنائه نفس الشيء معـــه إذ تـتراجع عاطفة الابن تجاه والده ويتحول الوالد إلى ممول وعادة ما ينفـــق هـــذا المال أيضاً فيما يضر الابن ويكوى قلب الأب ندماً وحسره .

.. أما الثمن الرهيب فيدفعه صاحب المال الحرام من صحتــه أو صحة زوجه أو أبنائه وهو ثمن عادل لأن هذا المال الحرام مـــن حــق إناس آخرين أخذ منهم هذا المال قصراً وعدواناً أو احتيالاً أو ابتزازاً أو غشاً أو خداعاً .. إنها الوسائل غير المشروعة لجمع المال الحـــرام .. إذن فالمال الحرام يكشف عن شخصية مخربه مهلهله حتـــى وإن لبـــس أغلى الثياب وتظاهر بالثبات وامتلك السلطة وأرهب الناس .. ولكنه في الداخل ضعيف ضعيف وهو يعرف عن نفسه أنه سيئ ويرى صورتـــه من الداخل مشوهه دميمه .

.. وصاحب المال الحرام فاسد من اللذين يفسدون في الأرض .. أما صاحب المال الحلال فو صالح من اللذين يصلحون فـــي الأرض .. ولا يأتي نجاح حقيقي من مال حرام لأن هذا المال الحرام لا ينفـــق إلا في كل ما هو زائف .. ولا يكون الإنسان عظيماً حقاً بماله الحـــرام .. بل أن أكبر إساءة وأكبر وصمة تدين الإنسان وتشينه هو أن يكون كسبه

من حرام .. ولا يمكن أن يبارك الله في مال حرام حتـــى وإن ارتفـع صاحبه مؤقتاً إلا أن النهاية تكون فظيعه ومفجعه .

.. وبعض أصحاب المال الحرام ينفقون بعض مالهم (الفتـــات) في الخير .. ولكن الله لا يقبله منهم وهم إنما يفعلون ذلك إمـــا لإقنـــاع الناس بأنهم صالحون وإما لخداع أنفسهم ليحسنوا صورتهم الذاتية وإمـــا لمحاولة يائسة منهم لعلاج الانهيار الداخلي .. ولكن هيهات أن يبلغـــوا واحة الأمان والسلام بل سيظلوا معذبين بمالهم الحرام طوال حياتهم .

.. بعض الناس يموت لديهم الضمير تماماً وهم اللذين يستمرون في انحرافهم وغيهم .. والبعض الآخر يكون لديه نصف ضمير تكـــون عنده منذ نشأته في بيئة طيبة متدينة .. وهؤلاء يكون لديهم نصف وعي بخطئهم ونصف رغبة في العودة للطريق السليم .. وبعضهم ينجـــح .. ويطهر نفسه .. والبعض الآخر يتمادى إلى أن ينتهي .. إلا أن الرحمن الرحيم يترك الباب مفتوحاً للعودة والتوبة .

.. وحجم المال الحرام المتداول يعكس حجم الفساد المنتشر فـــي مجتمع من المجتمعات .. كما يكشف عن ضعف الرقابة وربما تـــورط الرقيب ذاته .

.. كما أنه من حجم المال الحرام المتداول نســـتطيع أن نتوقـــع حجم الظلم الواقع على بعض الناس .. لأن هذا المال الحرام مأخوذ مـن حقوق آخرين .

.. والمال الحرام إما أنه مأخوذ من المال العام أو مأخوذ من أشخاص تم إبتزازهم وظلمهم والضغط عليهم وتهديدهم وكلها وسائل غير إنسانية وغير أخلاقية .

.. وبعض اللذين يكنزون المال بشراهة سواء عن طريق حلال أو حرام إنما يعانون من قلق الفقر ويشعرون بعدم الأمان ويتوقعون الغدر من الزمان ويلتمسون القوة والسلطة عن طريق المال نتيجة لخوف داخلي .. إذ بعد أن يجمع الإنسان المال يحاول أن يشتري السلطة .. ومشكلة المصاب بشراهة جمع المال أنه لا يشبع أبداً .. بل كلما كثر ماله ازداد خوفاً وقلقاً .. وهذا أمر عجيب .. فالمال لا يأتي أبداً بالاستقرار النفسي .. إنه على عكس ما هو متوقع تماماً.. كلما شرب شعر بالظمأ أكثر .. وكلما أكل شعر بالجوع أكثر .. وكلما حصن نفسه شعر بالخوف أكثر .. إذ يبدو أن الطمأنينة الحقيقية تأتي من الداخل ولأسباب داخلية وليست خارجية .. وهذه الطمأنينة متعلقة بدرجة القرب من الله وتقواه .. هذا هو جوهر الأمر كله .. تقوى الله .. ومن يتق الله يجعل له مخرجاً ويرزقه من حيث لا يحتسب .

١. فأتقي الله تكن مطمئناً .
٢. أتقي الله تكن غنياً .
٣. أتقي الله تكن ناجحاً وعظيماً .
٤. لا يشبع إنسان من مال حرام بل يظمأ ويجوع ويتعرى .

٥. المال الحرام ينتهي بالإنسان إلى كارثة في الدنيا .

٦. المال الحلال له حلاوة وإن قل .

(٢٠) ١٠٠ نصيحة لتكون عظيماً

١. كن ناجحاً هذا أمر إصدره لنفسك .. النجاح قرار يتخذه الإنسان لأنه يرى نفسه جديراً بالنجاح.

٢. تذكر أن النجاح ضرورة حياه ليكتمل إحساسك بذاتك ولتشعر بالطمأنينة والسعادة انجح حتى نفسك جميلاً وجديراً بكل ما هو طيب .

٣. النجاح الخارجي هو أن تحصل على الجائزة ويصفق لك الناس .. هو أن تكون ذا مال أو سلطة .. ولكن النجاح الأعظم والأهم هو النجاح الداخلي .. النجاح مع النفس .. إنه الضوء الذي يشع بالداخل فترى مناطق الجمال والقوه من نفسك .. ترى عظمتك واقتدارك .. ترى نتائج صدقك واجتهادك .. تزداد يقيناً بأهمية القيم النبيلة في تسديد خطاك .. ترى نور الله الذي أضاء لك طريقك ووفقك وأوصل يدك إلى الثمرة لتقطفها .. هنا تشعر بالسلام النفسي فتقول الحمد لله .. وتشعر بالقوة فتقول لا حول ولا قوة إلا بالله .. وتطلع إنجازك أمام عينيك فتقول ما شاء الله وما توفيقي إلا بالله .

٤. تذكر أن الله وحده هو المطلع على درجة إخلاصك ونواياك .. عليك إذن أن تسعى بإخلاص وأن تكون وسائلك لتحقيق النجاح نبيلة تستند إلى قاعده أخلاقيه أساسها الأمانة والشرف وذلك إذا كنت

تبغي من نجاحك رضا الله ورضا النفس وذلك قبل رضا النـــاس .. وبذلك تكون راغباً في النجاح الداخلي وليس النجاح الخارجي .

٥. ابدأ بتحديد الهدف .. وليكن هدفـــاً نبيـــلاً متفقـــاً مـــع قدراتـــك وإمكانياتك وموهبتك .. دون مبالغة وتضخيم ودون تقليل وتدنـــي .. ثق بقدراتك وموهبتك لترى نفسك جديراً بالنجاح .

٦. أعرف أن هناك صعوبات .. أعمل بجلد وصـــبر وعـــزم .. لا تيأس .. لا تتراجع .. صمم على الوصول للهدف .. قيمة النجـــاح الحقيقية تتحدد بقدر الصعوبات والعقبات وقدر الجهد الـــذي تبذلـــه لتذليل الصعوبات وتخطي العقبات .. وقبل كل ذلك وفوق كل ذلـــك استعن بالله وتوكل عليه فأهدافك نبيلة ووسائلك نظيفة .

٧. تذكر أن بعض الناس يبهرهم النجاح الخارجي كالمـــال الكثـــير والسلطة والشهرة وغالباً ما يكون نجاح صوري مظهري دعـــائي .. الغرض منه دعم غرور الشخص ونرجسيته وعلاج اهـــتزاز ثقتـــه بنفسه والتي لا يستمدها إلا من عيون الناس .. أمـــا ذوي الخـــبره والعلم والناضجون والحكماء من الناس فينظرون إلى ما هو أعمـــق من ذلك وخاصة إلى الوسائل المستخدمة لتحقيق هذا النجاح وإلـــى الإمكانيات الحقيقية للشخص الذي حقق هذا النجاح وهل هو مؤهـــل

لذلك أم لا وهل هو نجاح حقيقي تحقق من خلاله إنجاز فعلي ويعود بالفائدة على الناس .

٨. لا تنسى أن الضعف الإنساني يجعل بعض الناس يغـيرون مـن نجاحك .. عالج ذلك بالحكمة والحب .. ولكن لا تنسـى أيضـاً أن الإنسان الناجح قد يثير من حوله المشاعر السلبية إذا كان متغطرساً متعالياً لا يشعر بنجاحه إلا إذا أشعر الآخرين بأنـهم أقـل وأدنـى وأفشل .

٩. تعرف على درجة ثرائك قبل تحديد الهدف ولكن الثروة ليسـت هي ما تملك من مال أو سلطة ولكنها حسابات تتبنى علـى ثـراء شخصيتك وعلاقاتك بالآخرين .. مقومات الشخصية الناجحة هـي ثرائها العاطفي ودفئها وكرمها وعطائها وتسامحها ونبلها وتمسـكها بالمبادئ السامية والتزامها بقيم مجتمعها .. ثم مدى قدرتـها علـى التواصل الإنساني والتأثير والإقناع ثم مدى ثراء علاقتها بالبشر .

١٠. قدر مهاراتك وخبراتك .. إطلع على تاريخ إنجـازاتك .. أعـد قراءة شهادات التقدير وخطابات الشكر .. استعد تصفيـق النـاس واستحسانهم .

١١. في نفس الوقت أنصحك بفتح الأدراج السـرية للإطـلاع علـى الأخطاء وكيف تعلمت منها .

١٢. في عصر العلم يجب أن تستعين بالعلم لمواجهة المشكلات والصعوبات .. استعن بذوي الخبرة .. لا تبخل على المحترفين اللذين تستعين بهم .

١٣. تذكر أن بعض المعوقات قد تنبع من نفسك كسرعة الشعور باليأس وهبوط المعنويات والغضب السريع والشك وسوء الظن وافتقاد روح المرح وعدم قدرتك على التعاون مع الجماعة وافتقادك لروح الفريق .. أبدأ بعلاج نفسك .

١٤. قسم العمل إلى مراحل .. توقف عند نهاية كل مرحلة للتقييم .

١٥. تقبل بصدر رحب أراء الآخرين وانتقاداتهم اقبل حقيقة أن الرأي الآخر يحتمل الصواب وأن رأيك يحتمل الخطأ .

١٦. لا بد أن تكون هناك مرونة تعديل الخطة والاستعانة بوسائل جديده .

١٧. لا تندفع .. لا تتسرع .. لا تبدأ قبل أن تستعد .. لا تعمل وأنت مجهد جسدياً أو وأنت تحت ضغط نفسي .

١٨. لا تعمل إلا وأنت مسترخي صافي الذهن .. عفي البدن .. قوي النفس .. تستقبل جيداً .. تستوعب وتفهم وتهضم بكفاءه .. ثم ترسل بدقة وأناه .

١٩. لا تجعل الوقت سيفاً مسلطاً على رقبتك .. ضع في حساباتك الوقت الإضافي الذي قد تحتاجه لمواجهة المواقف الطارئة .

٢٠. لا تعلن عن نفسك إذا كنت صاحب نجاح حقيقي .. إدخر الجهد للعمل .. الأعمال العظيمة تعلن عن نفسها .. دع الاعلام هو الذي يسعى إليك .

٢١. تذكر أن الأعمال المتواضعه أو الغير أصيله هي التي تحتاج إلى الزفة الإعلانية والإعلامية .

٢٢. لا تضيع وقتك في العلاقات العامة والمجاملات والنفاق وخاصة إذا كنت صاحب موهبة حقيقية.

٢٣. تذكر أن الاستمرار والدوام والخلود يكون للأعمال العظيمة وللنجاحات الحقيقية وللمجدين الموهوبين المجتهدين بعيداً عن الإعلان والتذويق والمجاملات والمحسوبية والنفاق .

٢٤. حول فشلك إلى نجاح .. الانتصار هو أن تقف بعد أن تقع .

٢٥. أمح من قاموسك كلمة فشل لأن الفشل هو ما يصاحبه الإحباط واليأس أما الوقوع أثناء السعي نحو الهدف هو فرص للتعلم .. هو رؤية ما لم نكن نرى .. هو معرفة ما كنا نجهله.

٢٦. إذا واجهت فشلاً لا تجزع ولا تنهار بل احتفظ بروح معنوية عالية ورباطه جأش حتى تستطيع أن تجمع قواك لتقف مره ثانية .. القيمة الحقيقية للفشل هو ترجمته إلى نجاح .

٢٧. تذكر أن هناك فرق بين كلمتي فشل وفاشل .. الفشل هو أن تقع فتتعلم فتنجح .. أما الفاشل فهو من يتكرر فشله ولا يتعلم شيئاً ويصاب باليأس والإحباط .

٢٨. ابن صورتك عن ذاتك من خلال خبرات النجاح السابقة .. في كل صباح قل لنفسك لقد ولدت لكي أنجح .. أنا أستحق النجاح .. لقد نجحت في مرات سابقة .. وأي نجاح أحرزه يسهم في بناء صورة إيجابية جميلة قوية عن ذاتي .. ولا بد أن أعترف أني فشلت في مرات سابقة وهذا ليس معناه أنني فاشل .. فالفاشل هو الذي يستعين بخبرات الفشل السابقة لبناء صوره ضعيفه ومهزوزه ودميمه عن ذاته وهذا يقوده إلى مزيد من مشاعر الإحباط .

٢٩. أول خطوة في طريق تغيير صورتك عن ذاتك هــــو أن تــترك اجترار ذكريات الفشل وأن تبحث عــن مصــادر ثرائــك وقوتــك ونجاحاتك السابقة .. وكل ذلك يسهم في بناء صورة قوية عن ذاتــك فتؤمن بنفسك وتحب نفسك وتثق بنفسك .

٣٠. لا تخشى المنافسة .. الخوف من المنافسة يضعفك .. إن خصمــك يتفوق عليك ليس لأنه هو الأفضل ولكن لأنــك خــائف .. وأنــت تخاف لأنك لا تثق بنفسك .. وأنت لا تثق بنفسك لأنك ترى صورة ذاتك ضعيفة مهزوزة .. وأنت تراها كذلك لأنك تعشـــق اجــترار خبرات الفشل .

٣١. تذكر أن المنافس القوي هو الذي لا يخاف لأنه يثق بقدراته لأنه قد بنى صورة إيجابية عن ذاته يدعمها كل يوم باجترار خبرات النجاح السابقة والتي تؤكد دائماً أنه قادر على النجاح.

٣٢. مع شروق شمس كل صباح دع أشعتها تجتاز سطح جسمك إلــــى داخلك فتدفئه وتضيئه .. ابدأ اليوم بحماس وتفاؤل .. توكل على الله ينزع أي مخاوف من قلبك .. أنظر لوجهك في المـــرآة بحـــب .. استحضر مشاعر الود والصفاء للحياة والناس .. فكر في كل ما هو خير .. نح مشاعر الغضب والغيظ جانباً فكر في ماذا ستعطي اليوم للآخرين قبل أن تفكر في ماذا ستأخذ .. ثم أنظر إلى داخلك لــترى

مدى الجمال والقوة والصدق .. استعد خبرات النجاح السابقة لتؤكد لنفسك بأنك جدير بكل نجاح .

٣٣. ثق بنفسك وتذكر أن مقومات الثقة بالنفس هي أن تكون صادقاً مخلصاً ذا كفاءة مهنية عالية وأن تحب نفسك وأن تفهم نفسك وأن تعرف ما تريد وأن تفكر إيجابياً أي أميل إلى التفاؤل وحسن التوقع، وأن تشعر الآخرين بالطمأنينة وأن تشجعهم على الثقة بالنفس وأن تبادر لمساعدة الآخرين وقت الأزمات وأن تكون شجاع القلب .

٣٤. الإنسان الناضج يعرف طريقه إلى النجاح بسهولة .. والإنسان الناضج يعرف تماماً أن الإيمان بالله يمنح الإنسان قوة لا نهائية .. ويعرف أن التسلح بالأخلاق يمنح الإنسان شجاعة لا نهائية .. وأن إتقان العمل يمنح الإنسان عزة لا نهائية وأن التمتع بحب الآخرين يمنح الإنسان طمأنينة لا نهائية .

٣٥. إذا أردت القوة فاقترب من الله وإذا أردت الشجاعة تسلح بالأخلاق وإذا أردت العزة فاتقن عملك وإذا أردت الطمأنينة فأعمل على أن يحبك الناس .

٣٦. تذكر أن النجاحات العظيمة لا ينالها إلا العظماء .. والعظيم هو :

- من كانت له رؤيا ثاقبة .
- من كانت له رؤيا شمولية .

- من كان قادراً على وضع استراتيجية تنطـوي علـى الأهـداف القريبة والبعيدة معاً وحسابات الزمن والتتابع والمرونة وتقبل الـرأي الآخر .
- من كانت له رسالة أبعد من حدوده الشخصية وتشمل الآخريـن بالنفع والخير .
- من تمسك بالمبادئ وجعلها محوراً لحياتـه وأعمالـه كـالصدق والأمانة والشرف والمحبة والإخلاص والولاء .

٣٧. للنجاح فلسفة .. وللناجحين فلسفة خاصة .. وللعظماء أسلوب حياة ذات ثلاث محاور :

١. الإحساس بالآخرين وتقديرهم .
٢. الحب الغير مشروط للآخرين .
٣. رؤية الجوانب الإيجابية في الصعاب والمشاكل .

٣٨. أكد ذاتك .. اقتحم الحياة الاجتماعية .. فليكن لك نفـوذ .. فلتكن مؤثراً في الناس .. وهذه هي سمات الإنسان القادر علـى تـأكيد ذاته:

- هو القادر على اتخاذ القرار وحسم الأمور .
- وهو النشيط الذي يفيض بالحيوية .
- وهو القادر على التنظيم والتنسيق .
- وهو الديمقراطي الذي يؤمن بـالعمل الجمـاعي ويدعـم روح الفريق.

- وهو صاحب الشخصية الاستقلالية .
- وهو القادر على التواصل مع الناس .
- وهو الذي يتمتع بقدرات القيادة الإدارية .
- وهو الذي يقبل النقد ويستفيد منه .
- وهو الذي يبدأ بالفعل وليس رد الفعل .
- وهو الشجاع الذي يخاطر بحساب .
- وهو المبدع .

٣٩. كن حراً .. اختار أن تتغير .. تحمل مسؤلية اختيارك .. لا تندم .. ابدأ من جديد .

٤٠. لا بد أن يكون لديك الدافع لأن تتغير إلى الأفضل وتتقدم الصفوف وأن يكون لديك القدرة على تقييم ذاتك بدون تحيز وأن ترى نفسك على حقيقتها وأن تستمع بدون حساسية لرأي الآخرين .

٤١. لا تفقد الثقة بنفسك بسبب هجوم الآخرين عليك وآرائهم السلبية فيك .. اجعل هذا الهجوم سبباً ودافعاً لأن تتغير إلى الأحسن .

٤٢. لا تتوقع أن تتغير بسرعة .. الجهاد مع النفس هو أصعب جهاد .. الإنسان لا يتغير من النقيض إلى النقيض دفعه واحده .. لا بد أن تبذل الجهد والوقت للتدريب .

٤٣. استفد برأي الآخرين ولكن لا تخضع لهم .. استعن بالآخرين ولكن لا تدعهم يتحكمون فيك.

٤٤. أنت لست مضطراً لأن ترضي كل الناس .. بل من المستحيل أن ترضي كل الناس .. فكل إنسان يرى الأمور من زاويته الخاصة وفي إطار مصلحته الخاصة أي يكون هو المحور ولست أنت .

٤٥. إذا وضعت مصيرك في يد الآخرين فسوف يتعاملون معك كشيء هامشي على طرف وعيهم وفي آخر حدود اهتمامهم وحسب قيمتك في ميزان مصالحهم .

٤٦. لا بد أن تكون أزرار التحكم في حياتك في يدك .. إذا كان جهاز التحكم عن بعد في أيدي الآخرين فسيحركونك كما يشاءون ويسيطرون عليك ولن تستطيع أن تتقدم أو تتغير أبداً .

٤٧. ما تختاره أنت بنفسك ستكون مسؤلاً عنه .. وفشلك سيجعلك تتجه إلى اختيار آخر دون تردد أو ندم .. ولن تخاف من العواقب .

٤٨. أن تختار معناها أن تكون مسؤلاً .. وأن تكون مسؤلاً معناها أن تكون إنساناً .. وأعظم اختيار هو أن تختار أن تتغير إلى الأفضل .

٤٩. لا تنسى المتلازمة الثلاثية التي تبدأ بالحرية فالاختيار فالمسؤلية .. مرة أخرى : حرية .. اختيار .. مسؤلية .

٥٠. لا بد أن يكون لك المقدرة على أن تبدأ من جديد .. حتى الأزمات والصدمات والكوارث يمكن اعتبارها إيذاناً لبداية جديدة .. بداية عظيمة .. بداية التغيير إلى الأفضل .. تحويل الضعف إلى قوة والهزيمة إلى انتصار .. تحويل الكارثة أو المصيبة إلى استفادة ونفع ومكسب .

٥١. نحن لا نريد أن نلغي الحزن ..
نحن لا نريد أن نلغي الألم ..
الحزن عاطفة نبيلة .. الألم عقاب للذات من ضمير يقظ .. ولكننا نحذرك من اليأس والندم.

٥٢. لا تكن حركتك في الحياة مجرد ردود أفعال .. بل ابدأ .. بادر .. فكر في الحلول والبدائل .. فكر فيما تستطيع ولا تفكر فيما لا تستطيع .. لا تكون عشوائياً بل ضع خطة ضمن إطار استراتيجي أوسع يشمل القريب والبعيد ومستلهماً الماضي ومستشفاً المستقبل .

٥٣. اتبع مفهوم الوقاية .. لا تنتظر وقوع الكوارث ثم تستجيب لها بل امنع وقوعها .. لا تترك الأمور للصدفة .. ضع سيناريو مستقبلي لكل ما هو متوقع .. الاحتياطات والإجراءات الوقائية تحميك من المفاجآت .

٥٤. تذكر أن القائد في أي مجال لا بد أن يكون سياسي أي استراتيجي الفكر .. ومفهوم الوقاية من أساسيات الفكر الاستراتيجي بمعنى

توقع المشكلات وتصور مواجهتها .. إذا انهار القائد أو المسـؤول الأول فهذا معناه الفشل التام والنهاية المأساوية .. مفـهوم الوقايـة يعني البدأ بالفعل وليس رد الفعل .

٥٥. لا تقل سأحاول بل قل سأفعل بإذن الله .. لا تقل أني لا أستطيع أن أفعل ما هو أفضل من هذا بل قل أستطيع أن أفعل ما هو الأفضـل دائماً .. لا تقل ليس أمامي حلاً آخر بل قل إن لدي بدائل أخرى .

٥٦. لا تجعل الحالة المزاجية المتقلبة للآخرين أن تتحكم في مزاجك أو صفاء فكرك أو عزيمتك .

٥٧. ضع رقيباً على لسانك .. لا تقل ما تندم عليه .. لا تخطـئ فـي القول .. فلتكن كلماتك محسوبة .. لا تدع لأحد الفرصة أن ينـال منك بسبب لفظ خاطئ تفوهت به .

٥٨. تذكر أننا لا نستطيع أن نفعل كل شئ ولا نستطيع أن نحصل علـى كل شئ .

٥٩. لا تجعل أحد يشدك إلى التفاصيل الغير هامة والدقائق التافهـة .. ضع عينيك دائماً على الهدف الأساسي .

٦٠. ضع نظاماً صارماً لحياتك .. رتب أولوياتك لا بد أن تعرف متـى تقول لا .

٦١. لكل قائد أسلوب خاص في العمل .. لكل طريقته ولكل روحه .. والروح هي قوة محركة .. هي وقود .. الروح هي المناخ الذي يفرضه .. هي المشاعر التي يبثها .. هي الحماس الذي يشعله .. هي الفكر الذي يجعل الآخرين يؤمنون به .. هي فلسفته التي يطبعها في العقول فتصبح دستوراً ومنهاجاً للعمل .

٦٢. تعلم فن إدارة الوقت .. لتكن حسابات الوقت دقيقة .. بل في غاية الدقة .. لا وقت ضائع أو مهدر .. الوقت يقاس بكمية الإنتاج وجودة الإنتاج .

٦٣. تدرب على عبقرية الجمع بين صرامة فرض النظام وبين نشر الحب بين الإدارة والعاملين وبين العاملين بعضهم البعض حتى يتحول العمل إلى عباده وباعثاً على السعادة والتوازن النفسي .

٦٤. تذكر أن جودة أي منتج تحسب تبعاً لأربعة أشياء :

- القيمة المادية لمكوناته .
- الدقة في صنعه .
- الجهد المبذول .
- الوقت المبذول .

٦٥. تذكر أن الاختيار الدقيق للأولويات يوفر الجهد ويوفر الوقت .. الناجح هو إنسان ماهر في اختيار الأولويات .

٦٦. لا تنسى نفسك وأنت ترتب الأولويات .. دع وقتـاً كافيـاً للنـوم والاسترخاء وممارسة الرياضة وسماع الموسيقى والتأمل .. ووقت للحياة الاجتماعية .. وكذلك وقـت للحيـاة الأسـرية والواجبـات الإنسانية .. أما ما بقى من وقت ففي العمل المضني الشاق .

٦٧. الآخرون قد يقتحمون حياتك دون استئذان فيفسدون النظام الـذي وضعته .. هنا يحق لك أن تقول لا .. قد يغضب منك الناس ولكنهم سيعتادون بعد ذلك على أسلوبك وسيحترمون طريقتك .

٦٨. قرر أن تكون سعيداً وأن يكون الناس سعداء .. أن تنجح وينجـح معك كل الناس .. أن تربح وتكسب وتنتظر وأن يربـح ويكسـب وينفق معك كل الناس .. أن تتمنى الخير لنفسك ولغيرك في نفـس الوقت .. أن تحب لأخيك ما تحب لنفسك بذلك تكون مؤمناً حقاً .

٦٩.فلتنجح نجاح الأقوياء عن طريق المنافسة الشريفة التي تستند إلـى قاعدة أخلاقية وأن تكون قوياً في كبح جماع الشهوات والسـيطرة على النوازع العدوانية وأن تنشط طاقات الخير الدفينة في النفس .

٧٠. تذكر أن النجاح ليس مسأله نسبيه بحيث تكون ناجحاً قياسـاً إلـى فشل الآخرين بل هو قيمة مطلقة تتعاظم مكانتها وسط باقـة مـن نجاح الآخرين .

٧١. لا تقارن نفسك بالآخرين . إننا جميعاً مختلفون .. إنه أمر مجهد أن تبني حياتك على المقارنة مع الآخرين .. إن ذلك سيشغلك عن النجاح الحقيقي .

٧٢. إذا كان هدفك هو إضعاف الآخرين من أجل أن تتفوق عليهم سيخرج منك أسوأ ما عندك وستتضاعف مخاوفك .

٧٣. أحسب ثروتك، بعدد أصدقائك اللذين يحبونك .

٧٤. أنت في حاجة إلى زوج وصديق والقاعدة الأساسية لمثل هذه العلاقات هي الصدق والإخلاص والرحمة .

٧٥. اخلص لمن يحبونك .. وراعي واهتم بشجرة المحبة .

٧٦. حافظ على سر صديقك .. لا تثرثر .. لا تتطوع بسرد الحكايات لتثبت أنك عالم ببواطن الأمور .

٧٧. الشراكه غير الصداقه لأن فيها منفعة مادية متبادلة ولكنها تقوم على نفس القاعدة الأخلاقية من الصدق والإخلاص .

٧٨. الاختلاف حق مشروع .. والأذكياء هم اللذين يستثمرون الاختلاف لتحقيق مزيد من النجاح .

٧٩. اسمع الآخرين يسمعونك .. أفهمهم يفهمونك .

٨٠. أحذر الوسطاء بينك وبين الناس .. أحذر الطرف الثالث .. الوسيط ينقل ما يريده ويحجب ما لا يعجبه .. وإذا أحسنا الظن به فهو ينقل الأمور من وجهة نظره وكما يفهمها وكما يراها .

٨١. اهتم بوسائل الاتصال غير اللفظية قدر اهتمامك بكلمات .. إن نظرات عينيك وتعبيرات وجهك ونبرات صوتك تنقل مشاعرك ونبضات قلبك بصدق .

٨٢. فن الحديث يقتضي ألا تتكلم بصوت مرتفع .. واجعل مخارج الكلمات والحروف واضحة جداً وأنظر إلى عيني محدثك وأنت تكلمه .. ولا تنشغل بأي شئ أخر ولا تتحدث بسرعة وأصبغ صوتك بالمعنى ولا تبدي مرحاً زائداً أو تبسيطاً مخلاً وفي نفس الوقت لا تتجهم وتعبس ولكن كن وسطاً حتى تؤخذ محل الجد .

٨٣.لا تنسى أن تكون مبتسماً معظم الوقت لتمتلك أهم مفتاح للقلوب .

٨٤. تحدث بلغه تتناسب مع مستوى مستمعك ولا تنفعل بشدة فتضرب بيدك مثلاً على المائدة .

٨٥. أصمت إذا إنفعل مستمعك أو إذا تفوه بلفظ غير ملائم .. وإذا تكرر خروجه عن الحدود اللائقة من حقك أن تنسحب بهدوء من المناقشة وذلك بعد فشل إنذارك الأول والثاني بالانسحاب .. ولكن أترك الباب مفتوحاً لعودة الحوار إذا اعتذر .

٨٦. كن مجاملاً ولكن في حدود .. المجاملة الزائدة إما نفاق أو تحمل معاني عكسية أو تأخذ الصبغة التجارية .. الكلمات الرقيقة كالهدايا الثمينة تفتح العقول وتشرح النفوس .

٨٧. قد يحاول الطرف المقابل أن يفسد اللقاء فيستفزك بكلمات أو تعليقات غير طيبة أو طلبات غير معقولة .. امسك أعصابك .. لا تبتلع الطعم .. افسد عليه محاولته .. لا تغضب .. لا تثور .. لا تنفعل .. ابتعد عن نقطة الانهيار .

٨٨. التواضع الشديد يضعف من فرصة تأثيرك على الآخرين ويظهرك بصورة غير الواثق بنفسه .. ولا تكن مغروراً أو نرجسياً فتثير السخرية والاشمئزاز .

٨٩. لا تقسم وأنت تتحدث فهذا يضعف مركزك ويقلل مصداقيتك .

٩٠. الوسيلة الوحيدة لأن يصدقك الناس هو أن يكون معروفاً عنك أنك صادق .

٩١. إذا عُرف عنك أنك كاذب فلن يصدقك أحد أبداً مهما فعلت .. وستحتاج لسنوات طويلة من الصدق لتمحو عن نفسك هذا العار .

٩٢. لا تقل إلا ما تعرف .. ولا تعد إلا بما تستطيعه .. وإذا لم تعرف فقل أني لا أعرف .. وحاول أن تعرف .. وليسعد الناس بأنهم يعرفون منك شيئاً جديداً كلما التقوا بك .

٩٣. الحوار مع الناس فن .. وأحد أركانه المهمة الإنصات .. ذلك الإنصات الذي يسمح للناس أن يعبروا عن أنفسهم فتفهمهم ثم ليتيحوا لك الفرصة حتى يفهموك .. النجاح يحتاج إلى أن تتقن فن الحوار .

٩٤. لا يحتاج إنسان ناضج أن يذكره أحد بأهمية الحفاظ على صحته .. فالصحة الجيدة هي إحدى مصادر قوة الإنسان .. والإنسان هو محصلة ثلاث قوى : الروح والنفس والجسد .. وإذا قلنا عن إنسان أنه قوي فهذا يعني أن مصادر القوى الثلاث موجودة في حوزته ربما بدرجات مختلفة ولكن مع حفظ التوازن بينها فلا يتمادى في إحداها ولا يتهاوى في الأخرى.

٩٥.تعلم كيف تسترخي .. أدخل الرياضة البدنية ضمن برنامج حياتك اليومي .. ابحث عن مصادر الهواء النقي بحراً أو نهراً أو زرعاً .. اهتم بغذائك .. احترم الاجازه .. لا بد أن تسافر .

٩٦. تذكر أنه بينما يحدث تراجع في القوه الجسدية مع تقدم العمر فإنه يحدث تقدم هائل في القوة النفسية والقوة الروحية بما يفوق قدر التراجع في القوة الجسدية .

٩٧. اتبع فطرتك .. وسوف تجد طريقك مفروش بالنور .. ستجد الله في نهايته يقدم لك مكافأة لإيمانك في الدنيا وهي رفيق يحبك وتحبه يملأ حياتك بالأمل والسعادة .

٩٨. تذكر أن الرحمة تنزع الغضب من النفوس وتبث الحلم في القلوب.. أما في العقول فإنها تشدها إلى تلمُس الأسباب والأعذار فإذا بالإنسان يحل لديه الحب محل الكراهية والوداعة محل العداوة والصفاء محل الخنق .. والسلام محل العنف .. فيصير متسامحاً وهنا يكون قد بلغ أقصى مراتب القوة .. فأقوى الأقوياء هو المتسامح .. ولا يقوى على التسامح إلا كل قوي عزيز حكيم .

٩٩. كن رحيماً تكن عظيماً ..

كن متسامحاً تكن مصلحاً ..

اصفح الصفح الجميل تكن أقوى الأقوياء ..

١٠٠. قد ينجح الإنسان وهو وحيد ولكن النجاح العظيم الباهر لا يكون إلا وهو يعيش مع إنسان آخر شريك حياته شاهداً على هذا النجاح ومشاركاً في هذا النجاح .. إنه نجاح اثنان معاً .. نجاح علاقة .. فالعلاقة الناجحة ترفع الإنسان إلى القمة والعلاقة الفاشلة تشد الإنسان إلى القاع .

.. الناجح محب وجميل وفنان ..

.. فاملأ قلبك بالحب ..

.. طهر روحك بالجمال ..

.. رقق إحساسك بالفن ..

الحمد لله ..

المحتويات

الفهـــــرس

الجزء الأول : كيف تواجه الحياة :

الجزء الثاني : فطنة الوجدان :

الجزء الثالث : أنواع البشر :

الجزء الرابع : مفاتيح النجاح :

أكد ذاتك اقتحم الحياة فليكن لك نفوذ فلتكن مؤثرًا فى الناس

هذه هى سمات الإنسان القادر على تأكيد ذاته

- هو القادر على اتخاذ القرار وحسم أموره
- هو النشيط الذى يفيض بالحيوية
- هو صاحب الشخصية الإستقلالية
- هو القادر على التواصل مع الناس
- هو الذى يتمتع بقدرات القيادة الإدارية
- هو الذى يقبل النقد ويستفيد منه
- هو الذى يبدأ بالفعل وليس رد الفعل
- هو الذى يخاطر بحساب هو المبدع

هذه نصيحة واحدة فقط من مئة نصيحة

حتى تصبح عظيمًا

الناشر

مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع

١٤ ش طيبة - سبورتنج - الإسكندرية ت: ٠٣/٣٩٢١٢٨٤ تلفاكس: ٠٣/٥٩٢٢١٧١ محمول: ٠١٢/٣٢٩٣٦٣٨ - ٠١٢/٢٩٨٠٧٦٥

مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع

٧ ش علام حسين - ميدان الظاهر - القاهرة ت: ٠٢/٦٨٢٦٧٤٦ فاكس: ٠٢/٦٨١٤٩٠٢ محمول: ٠١٠/١٥٣٥٧٩١